


3 1761 11650268 3



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116502683>



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:

The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:

L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Monday, February 1, 1982
Guelph, Ontario

Le lundi 1^{er} février 1982
Guelph (Ontario)

Issue No. 16

Fascicule n° 16

Fifteenth proceedings on:

“The examination of aspects of the
Canadian livestock industry”

Quinzième fascicule concernant:

«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*

The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.

Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, FEBRUARY 1, 1982
(26)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at Regal Hall, Guelph, Ontario, at 2:20 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Adams, Anderson, Bielish and Williams. (5)

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

*Witnesses:**From the Middlesex County Cattlemen's Association:*

Mr. Les McFarline.

From the Ontario Cattlemen's Association (Wellington County) and the Ontario Cattlemen's Action Group:

Mr. John Brubacher, Chairman of the Sub-Committee for the report on supply management, Ontario Cattlemen's Association.

From the National Farmers Union, (Region 3):

Mr. Nel Tebbutt.

From the Bruce County Cattlemen's Association:

Mr. Loran Peter, President, and Mr. Clarence Ackert, Vice President.

From the Wellington County Cattlemen's Association:

Mr. A. Bakker, President.

From the Huron Cattlemen's Association:

Mr. George Adams.

Appearing on their own behalf:

Mr. Garth Cubitt.

Mr. Lyle M. Peters.

Mr. Ronald Bennett.

Mr. Lorne Bolger.

Mr. Donald McQueen Shaver, Jr.

From the Christian Farmers' Federation of Ontario:

Mr. Elbert van Donbersgoed, Director, Research and Policy.

Appearing on his own behalf:

Mr. Joseph Daunt, Jr.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement. He then introduced, in turn,

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 1^{er} FÉVRIER 1982
(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à Regal Hall, Guelph, Ontario, à 14 h 20, sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P., (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Adams, Anderson, Bielish et Williams. (5)

Aussi présente: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

*Témoins:**De la Middlesex County Cattlemen's Association:*

M. Les McFarline.

De l'Ontario Cattlemen's Association (Comité de Wellington) et de l'Ontario Cattlemen's Action Group:

M. John Brubacher, président du Sous-comité pour le rapport sur la gestion de l'offre, *Ontario Cattlemen's Association*.

Du Syndicat national des Cultivateurs (Région 3):

M. Nel Tebbutt.

De la Bruce County Cattlemen's Association:

M. Loran Peter, président, et M. Clarence Ackert, vice-président.

De la Wellington County Cattlemen's Association:

M. A. Bakker, président.

De la Huron Cattlemen's Association:

M. George Adams.

Comparaissent à titre privé:

M. Garth Cubitt.

M. Lyle M. Peters.

M. Ronald Bennett.

M. Lorne Bolger.

M. Donald McQueen Shaver, Jr.

De la Christian Farmers' Federation of Ontario:

M. Elbert van Donbersgoed, directeur, recherche et politique.

Comparaît à titre privé:

M. Joseph Daunt, Jr.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente les membres du Comité et fait une déclaration préliminaire. Il présente ensuite à tour de rôle les

witnesses from six organizations, each of whom made a presentation to the Committee and answered questions.

The Chairman then introduced, in turn, five independent producers, followed by an organizational spokesman and the last witness, an independent producer; all of whom made presentations to the Committee and responded to questions put to them.

It was agreed that reports presented to the Committee but not read into the record be printed as appendices to today's proceedings of the Committee. The reports of the following organizations are printed as appendices: The Ontario Cattlemen's Association (majority) Report of the Marketing Study Committee on Supply Management (*Appendix "16-A"*), and the Minority Report of Members of the OCA Marketing Study Committee entitled: *Implications of, and Alternatives to Supply Management (Appendix "16-B")*, and the Minority Report of Members of the OCA Marketing Study Committee entitled: *Advantages of Supply Management Report (Appendix "16-C")*.

At 5:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

témoins de six organismes qui font chacun une présentation et répondent aux questions.

Le président présente ensuite à tour de rôle cinq producteurs indépendants suivis d'un porte-parole d'une organisation et le dernier témoin, un producteur indépendant; chacun d'eux fait une présentation puis répond aux questions.

Il est convenu que les mémoires présentés au Comité mais dont lecture n'a pas été faite dans le cadre de cette séance soient imprimés en annexe aux délibérations de ce jour. Les mémoires des organismes suivants sont imprimés en annexe: le rapport majoritaire du Comité d'étude de la mise en marché sur la gestion de approvisionnements de l'*Ontario Cattlemen's Association (Appendice «16-A»)* et le rapport minoritaire des membres du Comité d'étude de la commercialisation de l'OCA, intitulé: *Implications of, and Alternatives to Supply Management (Appendice «16-B»)* et le rapport minoritaire des membres du Comité d'étude de la commercialisation de l'OCA, intitulé: *Avantages du rapport de la gestion de l'offre (Appendice «16-C»)*.

A 17 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Guelph, Monday, February 1, 1982

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Ladies and gentlemen, if I may have your attention, we will proceed with our program this afternoon. First I should like to introduce myself. My name is Harry Hays. I am the Chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture. Of the 20 senators on the committee, my colleagues present this afternoon are, beginning at the far left of the table, Senator Adams, an Inuit from the Northwest Territories who is now a farmer in Ontario. Next is Senator Anderson, who is really not a farmer in terms of raising beef cattle, but is a farmer of wood. She is a lumber person from New Brunswick, from a very well-known family that has been in the lumber business for almost a century. Next is Senator Williams, who, apart from being a farmer, is a fisherman who at one time had the largest fishing schooner on the Pacific coast. He is an expert on salmon and has been on the Agriculture Committee for many years. We are delighted to have him here this afternoon representing the Indian population of Canada. To my immediate left is Senator Bielish who is our only Conservative here today, although we have many Conservatives on the Agriculture Committee. We are pleased that Senator Bielish could be here today because she is knowledgeable on agricultural matters, being a farmer's wife. As well as being interested in agriculture she has a world wide knowledge of women's problems and has filled many positions in women's organizations. Coming from Alberta, Senator Bielish has been in the Senate only two years, but in that short time she has made a significant contribution. We are pleased that she could be here this afternoon.

Now, ladies and gentlemen, on behalf of my colleagues I should like to welcome you all here this afternoon. We are pleased at the interest you are showing and we apologize for not having been able to be here earlier, but, as you know, at the time we were to have met previously the matter of the Constitution had just been dealt with by the Supreme Court and there was a vote in Parliament and it was necessary that all senators be in attendance to vote on that most important matter. It was therefore necessary for us to cancel several meetings we had scheduled, including one here and a few in the maritimes.

Having said that, let me repeat that we are glad to be here this afternoon to discuss with you the working paper prepared by Mr. Max Roytenberg for the Senate Committee on Agriculture on four alternative marketing programs. I should point out at the outset that our committee has not taken any position with respect to any possible marketing legislation or, indeed, any aspect of marketing in the beef cattle industry. The Roytenberg paper was simply prepared for the Senate

TÉMOIGNAGES

Guelph, le lundi 1^{er} février 1982

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner certains aspects de l'industrie canadienne du bétail.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Mesdames et messieurs, si je puis avoir votre attention, nous allons commencer notre programme de cet après-midi. Tout d'abord, j'aimerais me présenter. Je m'appelle Harry Hays. Je suis président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Des 20 sénateurs membres du Comité, mes collègues présents cet après-midi sont, à partir de l'extrême gauche de la table, le sénateur Adams, un Inuit des Territoires du Nord-Ouest, maintenant agriculteur en Ontario. Ensuite, le sénateur Anderson, qui n'est pas vraiment un éleveur mais plutôt un producteur de bois. Elle s'occupe de bois de sciage au Nouveau-Brunswick et elle vient d'une famille très bien connue dans le monde du sciage depuis près d'un siècle. Ensuite, il y a le sénateur Williams qui, en plus d'être agriculteur, est également un pêcheur qui, à un moment donné, a eu la plus grande flotte de goélettes de la côte du Pacifique. Il est un expert du saumon et il fait partie du Comité de l'agriculture depuis de nombreuses années. Nous sommes enchantés de l'avoir avec nous cet après-midi en tant que représentant de la population indienne du Canada. À ma gauche immédiatement, il y a le sénateur Bielish, notre seul conservateur ici aujourd'hui, bien que nous en ayons beaucoup au Comité de l'agriculture. Nous sommes heureux que le sénateur Bielish puisse être ici avec nous aujourd'hui, car elle connaît bien les questions agricoles, étant femme d'agriculteur. Elle s'intéresse non seulement à l'agriculture, mais elle a aussi une bonne connaissance des problèmes des femmes dans le monde et a occupé de nombreuses fonctions dans des organisations de femmes. Originaire de l'Alberta, le sénateur Bielish n'est au Sénat que depuis deux ans, mais elle a su laisser sa marque en si peu de temps. Nous sommes heureux qu'elle puisse être présente cet après-midi.

Maintenant, mesdames et messieurs, au nom de mes collègues, je vous souhaite à tous la bienvenue cet après-midi. Nous sommes heureux de l'intérêt que vous manifestez et nous nous excusons de n'avoir pu venir ici plutôt. Comme vous le savez, cependant, au moment où nous devions nous rencontrer, la Cour suprême venait de se prononcer sur la constitution et il y avait un vote au Parlement. Tous les sénateurs devaient y être présents pour voter sur cette question des plus importantes. Nous avons donc dû annuler plusieurs réunions au programme, y compris une ici et quelques-unes dans les provinces maritimes.

Cela étant dit, permettez-moi de répéter que nous sommes heureux d'être ici cet après-midi pour discuter avec vous du document de travail préparé par M. Max Roytenberg pour le Comité sénatorial de l'agriculture et qui présente quatre programmes possibles de commercialisation. Je signale dès le départ que le comité n'a pas pris position au sujet d'une mesure législative possible en matière de commercialisation ni de n'importe quel aspect de la commercialisation dans l'indus-

[Text]

committee as a working paper and we have taken no position on it thus far. I want to stress that it is merely a discussion paper and we have kept it that way. Although some members of the committee have personal views with respect to marketing, those views are not reflected in any policy or recommendations at this point in time. I hope I have made myself clear on that point.

I might say that the committee has also held meetings in British Columbia, Saskatchewan, Alberta, Manitoba and Quebec. This is our second meeting in Ontario and we have yet to travel to the maritimes.

As you can see from what I have said, the committee has spent many hours considering this matter; we have listened to many, many witnesses representing thousands and thousands of producers. As has been our practice, we want to hear as many presentations this afternoon as we can. Most of those who wish to speak this afternoon kindly forwarded briefs to us. We have those with us and I will call upon those speakers in due course, but because the committee wishes to question as many people as possible so that we can learn as much as possible, I would just tell you that just because you did not submit a written brief does not mean you should not come forward to speak. If there is anything anyone wishes to enlarge on on what is said this afternoon, we will be happy to hear him, but we do wish to cover as much ground as possible this afternoon.

I should now like to call upon Mr. Leslie McFarline to present the views of the Middlesex Cattlemen's Association.

Mr. Leslie McFarline, Middlesex Cattlemen's Association: If I may, Mr. Chairman, I will just read our brief to the Senate committee dealing with alternative marketing and stabilization programs for the beef industry in Canada.

Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, being that Middlesex County is one of the largest beef-producing counties in Ontario in both cow-calf and feedlot sectors, we would like to submit this brief to the Standing Senate Committee on Agriculture.

In the 1970s the cattle numbers on the North American continent hit their peak. In Ontario during the 1970s there was a dramatic increase in feedlot capacity, but since then the numbers have started to go down, leaving a surplus in feedlot capacity. This situation created a strong demand for feeder cattle. Calf prices out of the west in the fall of 1979 and again in 1980 did not bear any comparison to the price of fat cattle. The spread in calf prices and fat cattle prices varied as much as 43 cents per pound. In 1976 that is what we were getting for fat cattle. This difference in price led to substantial losses in the cattle feeding sector. During that period of time the government encouraged producers to keep ahead of consumption as consumption rose.

Considering the spread in calf prices and fat cattle prices, along with the over-capitalization of a lot of feedlots and with the dramatic increase in interest rates, it did indeed lead to a

[Traduction]

trie du bœuf. Le document Roytenberg a été préparé à l'intention du Comité sénatorial comme document de travail et nous n'avons pris aucune position à ce sujet jusqu'à maintenant. J'insiste sur le fait qu'il s'agit uniquement d'un document de discussion. Même si quelques membres du comité ont des idées personnelles sur la commercialisation, celles-ci ne se manifestent dans aucune politique ou recommandation pour le moment. J'espère avoir été très clair à ce sujet.

Permettez-moi d'ajouter que le comité a aussi siégé en Colombie-Britannique, en Saskatchewan, en Alberta, au Manitoba et au Québec. Il s'agit aujourd'hui de notre deuxième séance en Ontario et nous ne sommes pas encore allés dans les provinces maritimes.

Comme vous pouvez le constater d'après mes propos, le comité a consacré beaucoup de temps à cette question. Nous avons en outre dû entendre un très grand nombre de témoins représentant des milliers de producteurs. Comme nous l'avons toujours fait, nous voulons entendre autant d'interventions que possible cet après-midi. La plupart de ceux qui veulent prendre la parole cet après-midi ont bien voulu nous envoyer à l'avance des mémoires. Nous les avons avec nous et je demanderais aux intervenants de prendre la parole au moment opportun, mais comme le comité veut interroger le plus grand nombre de personnes possible afin de pouvoir en apprendre le plus possible, j'ajouterai à l'intention de ceux qui n'ont pas présenté de mémoire écrite que cela ne les empêche pas de prendre la parole. Si quelqu'un veut ajouter quelque chose à ce qui se dit ici cet après-midi, nous serons heureux de l'entendre, mais nous voulons faire le plus de travail possible cet après-midi.

Je demanderais maintenant à M. Leslie McFarline de prendre la parole pour la *Middlesex Cattlemen's Association*.

M. Leslie McFarline, Middlesex Cattlemen's Association: Avec votre permission, monsieur le Président, je vais simplement vous lire notre mémoire qui traite d'options possibles en matière de commercialisation et de stabilisation pour l'industrie du bœuf au Canada.

Monsieur le Président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, comme le comté de Middlesex est un des principaux comtés producteurs de bœuf de l'Ontario dans les secteurs de l'élevage-naissage et de l'emboche, nous aimerions présenter ce mémoire au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La population bovine a atteint son point culminant sur le continent nord-américain au cours des années 1970. Au cours de cette même décennie, la capacité des parcs d'emboche a augmenté de façon spectaculaire en Ontario, mais la population bovine a commencé à diminuer depuis, ce qui est à l'origine de la capacité excédentaire des parcs d'emboche et a accentué la demande de bétail d'engraissement. Le prix des veaux en provenance de l'ouest à l'automne de 1979 et en 1980 ne se comparait aucunement à celui des bovins gras. L'écart entre le prix des veaux et celui des bovins gras a atteint 43 cents. En 1976, c'est ce que nous obtenions pour les bovins gras. Cet écart de prix a causé des pertes importantes dans le secteur des animaux d'engraissement. Durant cette même période, le gouvernement a encouragé les producteurs à devancer la consommation.

L'écart entre les prix des veaux et celui des bovins gras, la surcapitalisation d'une foule de parcs d'emboche ainsi que la poussée spectaculaire des taux d'intérêts sont en fait à l'origine

[Text]

very disastrous financial situation for some producers. Ontario producers can sell these cattle direct or at the many auction sale barns in the province or at the Toronto stockyards, which are considered the highest markets in North America.

We do not feel that consumers will pay more for beef so a set price by a marketing board will not help.

The consumption of beef raised by beef producers would drop drastically with a set price because 25 per cent of beef raised in Canada is produced by dairy farmers. The decrease in production would fall on the beef producer.

The Americans have always taken more red meat from us than they have shipped to Canada. Twenty per cent of the hog production is currently being exported, 15 per cent to the United States and 5 per cent to other sources. We had a trade surplus in beef of \$200 million in 1979 and \$160 million in 1980, and in 1981 we expect a surplus of \$30 million or \$40 million. With supply management the border would have to be closed. What are we going to do with all the red meat we normally export to the United States?

We have to export agricultural products to survive in this country, and with the closing of the border in beef we would risk retaliation in other products. We can compete in the beef industry with the Americans, if the government does not throw too many roadblocks in our way. We feel we should have access to American stocker cattle. We feel we should not have to pay higher interest rates than the American cattlemen.

If the feeling is for stabilization in the cattle industry, it should be done federally. Quotas would disrupt this two-way trade. Under a marketing board with any shortfall in production, the Americans would readily fulfil the supply, if the border was not closed.

After careful analysis of the alternatives offered by the Standing Senate Committee on Agriculture, we came to the conclusion that the options offered are not suitable for the beef industry for the following reasons: One, dairy herd and pure-bred breeders comprise too large a sector of the beef business to be ignored. Two, no alternatives for better market information or price discovery have been outlined. Three, it is unrealistic to assume the cow-calf segment will retain ownership of the slaughter market. Four, we do not need another level of bureaucracy to administer our affairs. And five, the methods of disposing of surplus stock are unrealistic.

In conclusion, the fine tuning of our present system with more market information, a more descriptive grading system and encouragement for producers to take charge of their own marketing will lead to a more viable beef industry, if the economy as a whole can be improved.

[Traduction]

de la situation financière très désastreuse de certains producteurs. Les producteurs de l'Ontario peuvent vendre ces bovins directement, aux nombreuses ventes à l'encan ou dans les parcs à bestiaux de Toronto qui sont considérés comme les marchés les plus forts de l'Amérique du Nord.

Nous ne croyons pas que les consommateurs paieront plus pour le bœuf, et c'est pourquoi un prix fixé par un office de commercialisation n'aidera pas.

Un prix fixe entraînerait une baisse considérable de la consommation du bœuf élevé par les producteurs de bœuf parce que des producteurs laitiers produisent 25 p. 100 du bœuf élevé au Canada. La chute de la production se répercuterait sur les producteurs de bœuf.

Les Américains ont toujours acheté plus de viande rouge du Canada qu'ils n'y en ont expédié. Nous exportons présentement 20 p. 100 de la production de porc, 15 p. 100 vers les États-Unis et 5 p. 100 vers d'autres marchés. Le marché du bœuf a présenté un excédent de \$200 millions en 1979 et de \$160 millions en 1980. En 1981, nous prévoyons un excédent de \$30 millions ou \$40 millions. La gestion de l'offre entraînerait la fermeture de la frontière. Que ferons-nous de toute la viande rouge que nous exportons normalement vers les États-Unis?

Nous devons exporter nos produits agricoles pour survivre et si nous fermions la frontière au bœuf, nous risquerions des représailles dans d'autres secteurs. L'industrie du bœuf peut faire concurrence aux Américains si le gouvernement ne nous met pas trop les bâtons dans les roues. Nous estimons que nous devrions avoir accès aux bovins d'engraissement américains, que nous ne devrions pas être obligés de payer des taux d'intérêt plus élevés que les éleveurs américains.

Si l'on estime qu'il faut stabiliser l'industrie des bovins, cela devrait se faire à l'échelon fédéral. Les quotas perturberaient ce marché bilatéral. Avec un office de commercialisation, les Américains pourraient facilement pallier à tout manque à produire si la frontière n'est pas fermée.

Après une analyse attentive des options offertes par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, nous en sommes venus à la conclusion que celles-ci ne conviennent pas à l'industrie du bœuf pour les raisons suivantes. Premièrement, les troupeaux laitiers et les animaux de race représentent un secteur trop important de l'industrie du bœuf pour qu'on l'ignore. Deuxièmement, on n'a offert aucune option permettant d'améliorer l'information sur les débouchés ou les prix. Troisièmement, il n'est pas réaliste de supposer que le secteur de l'élevage-naissance conservera la mainmise sur le marché de l'abattage. Quatrièmement, nous n'avons pas besoin d'un autre niveau de bureaucratie pour administrer nos affaires. Enfin, les façons de disposer du stock excédentaire manquent de réalisme.

En conclusion, le perfectionnement de notre système actuel, l'amélioration de l'information sur les débouchés, un système de classement plus descriptif et l'encouragement des producteurs à s'occuper de leur propre commercialisation, tout cela rendra l'industrie du bœuf plus viable si l'on peut améliorer l'économie dans son ensemble.

[Text]

The Chairman: Thank you, Mr. McFarline. You mentioned roadblocks that the government might put up. What sort of roadblocks do you mean, sir?

Mr. McFarline: Well, a year ago, I believe, Mr. Chairman, American stocker cattle could be put in here at eight cents a pound cheaper. Maybe it is because of our veterinarian services that we are not allowed to do that now, but it is quite a block. We are allowed to bring fat cattle into the Canadian market but we cannot replace them with stockers to feed here.

The Chairman: Because of government regulations?

Mr. McFarline: Yes, because of government regulations. Now, maybe that is for the good of the industry, but that is the situation.

The Chairman: What kind of regulations are you referring to?

Mr. McFarline: Health regulations.

The Chairman: With respect to what?

Mr. McFarline: As I hear it, because of the foot and mouth disease it is not permitted to bring stock or cattle in because they would have to be in quarantine too long. So it would not be permissible to bring them in.

The Chairman: Would you advocate that we should bring them in?

Mr. McFarline: If regulations were possible, I think.

The Chairman: You think we should be able to bring in stockers from countries where foot and mouth disease is present?

Mr. McFarline: Well, as far as that goes, Mr. Chairman, we certainly don't want to ruin the industry here either, and Middlesex certainly realizes that.

The Chairman: In other words, you think it is a pretty good regulation not to bring them in, don't you?

Mr. McFarline: We had a veterinarian from Ottawa at our annual meeting and he thought that cattle from the northern states, where the climate is severe, could be brought in without much of a problem, but from the southern states it would not be possible.

The Chairman: There is no foot and mouth in the United States, though.

Mr. McFarline: No, blue tongue.

The Chairman: Blue tongue? Sorry, I thought you had mentioned foot and mouth disease.

Mr. McFarline: Perhaps I did. I am sorry, sir.

The Chairman: Are there any questions of Mr. McFarline? Thank you very much for coming, Mr. McFarline. We are pleased to have heard you.

I believe the next witness will be Mr. Dan Pope from the Ontario Cattlemen's Action Group.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur McFarline. Vous avez dit que le gouvernement pourrait vous mettre les bâtons dans les roues. A quoi pensiez-vous, monsieur?

M. McFarline: Il y a un an, je crois, monsieur le Président, on pouvait importer du bétail d'engraissement américain à huit cents la livre moins cher. C'est peut-être à cause de nos services vétérinaires que nous ne pouvons plus le faire, mais c'est tout un problème. On nous permet d'importer des bovins engraisés sur le marché canadien, mais nous ne pouvons le remplacer par des bovins à engraisser ici.

Le président: A cause des règlements du gouvernement?

M. McFarline: En effet. C'est peut-être pour le bien de l'industrie, mais telle est la situation actuelle.

Le président: De quel règlement voulez-vous parler?

M. McFarline: Des règlements sanitaires.

Le président: A quel sujet?

M. McFarline: Sauf erreur, à cause de la fièvre aphteuse, on ne peut importer d'animaux d'engrais ou de bovins parce qu'il faudrait les laisser en quarantaine trop longtemps. Nous ne pourrions donc en importer.

Le président: Seriez-vous en faveur d'une telle importation?

M. McFarline: Oui, si les règlements le permettaient.

Le président: Vous croyez que nous devrions pouvoir importer des animaux d'engraissement de pays où la fièvre aphteuse sévit?

M. McFarline: A ce sujet, monsieur le Président, nous ne voulons certes pas ruiner l'industrie canadienne et les producteurs de Middlesex s'en rendent certainement compte.

Le président: Autrement dit, vous croyez que c'est une bonne chose d'en interdire l'importation?

M. McFarline: Un vétérinaire d'Ottawa qui a participé à notre réunion annuelle était d'avis que l'on pourrait importer sans trop de problèmes des animaux des états du nord où le climat est sévère, mais qu'il ne serait pas possible d'en importer des états du sud.

Le président: Il n'y a pas de fièvre aphteuse aux États-Unis, cependant.

M. McFarline: Non, mais il y a la fièvre catarrhale maligne du mouton.

Le président: Oui? Je croyais que vous aviez parlé de fièvre aphteuse.

M. McFarline: C'est peut-être ce que j'ai dit. Je vous prie de m'excuser, monsieur.

Le président: A-t-on des questions à poser à M. McFarline? Je vous remercie beaucoup de votre participation, monsieur McFarline. Nous sommes heureux de vous avoir entendu.

Je crois que le témoin suivant est M. Dan Pope de l'Ontario Cattlemen's Action Group.

[Text]

Mr. John Brubacher, Director, Wellington County, Ontario Cattlemen's Association: Chairman of the Subcommittee for the Supply Management Report; Member Ontario Cattlemen's Action Group. Mr. Chairman, Dan Pope does not seem to have arrived as yet. My presentation was going to be in conjunction with his, although it is not on behalf of the Action Group *per se*. I was going to have Mr. Pope with me.

The Chairman: Would you care to make your presentation now?

Mr. Brubacher: Certainly. Mr. Chairman, I understand the Supply Management Report was forwarded to you and that, basically, your committee has read it. Therefore, I will not go through it in detail but will highlight some points and make some comments in regard to the Senate study done by Max Roytenberg.

I would also make some general observations as to the experience I have had in presenting the report to the different counties in Ontario. This proposal dealing with supply management will be dealt with and voted on at the annual meeting of the Ontario Cattlemen's Association in Toronto. In talking to cattle producers at the meetings I have attended, my general impression is that the cattle producers, who would like to see a change within the system dealing directly with supply management, have a general fear of standing up and making their thoughts known. Generally speaking, at the meetings I have attended, it has been those opposing a change in the system who are speaking up.

As an illustration, I was at one county where the vote was almost unanimously in support of the proposal. However, only four people spoke up, and they were the four who voted against it. The psychology behind this would seem to indicate that, if you are in support of supply management or any drastic change within the industry, it is because you have been suffering financial difficulty because you have been a poor and inefficient operator. Beef producers have to conquer this feeling and reaction because, in my opinion, this is certainly not the case.

In my view, the purpose of supply management would be to stabilize price and production to meet consumer demand; that would be one objective.

Another objective would be the removal of the producers' price expectation. Many of the problems we are experiencing in the cattle industry, in my view, result from price expectation.

In connection with the feeder and the feedlot sector, over the last few years we have been over-paying for stocker animals in relation to what the market price at the selling end would allow. We have been forwarding incorrect information to our cow-calf sector for the last three years. Under the free enterprise system, the information is supposed to be directed quickly so that the cow-calf sector can make the appropriate corrections according to the economic conditions. I maintain that the circumstances in the feeder and the feedlot sector in the last three years basically prove that theory to be incorrect. The marketplace does not dictate and direct the economic conditions at the time that it should; it is slow.

[Traduction]

M. John Brubacher (directeur, Wellington County Cattle-men's Association: Président du Subcommittee for the Supply Management Report; Membre du Ontario Cattlemen's Action Group: Monsieur le président, Dan Pope ne semble pas encore arrivé. Je devais intervenir en même temps que lui, mais je pourrais peut-être le faire maintenant. Je ne représente pas le groupe d'action comme tel, mais M. Pope devait être avec moi.

Le président: Voudriez-vous faire votre intervention maintenant?

M. Brubacher: Certainement. Monsieur le président, je crois savoir qu'on vous a envoyé le rapport sur la gestion de l'offre et que le comité l'a lu. Je ne le lirai donc pas en détail, mais j'insisterai sur quelques points et je ferai quelques observations sur l'étude faite pour le comité par M. Mac Roytenberg.

J'aimerais en outre faire quelques observations générales sur l'expérience que j'ai vécue en présentant le rapport aux divers comtés de l'Ontario. On étudiera ce projet de gestion de l'offre qui fera l'objet d'un vote lors de la réunion annuelle de l'Ontario Cattlemen's Association à Toronto. D'après les discussions que j'ai eues avec des éleveurs lors des réunions auxquelles j'ai participé, j'ai l'impression que ceux-ci aimeraient voir modifier le système en ce qui concerne la gestion de l'offre et qu'ils craignent généralement de faire connaître leur opinion. Règle générale, lors des réunions auxquelles j'ai assisté, ce sont les adversaires des modifications du système qui ont pris la parole.

Je vais vous donner un exemple. Dans un comté, on a voté presque unanimement en faveur de la proposition. Cependant, seulement quatre personnes ont pris la parole soit les quatre qui ont voté contre. La psychologie derrière tout cela semble indiquer que si l'on appuie la gestion de l'offre ou toute modification draconienne de l'industrie, c'est parce qu'on a des difficultés financières et qu'on a été un administrateur mauvais et inefficace. Les producteurs de bœuf doivent surmonter ce sentiment et cette réaction parce que j'estime que cela n'est certes pas le cas.

À mon avis, la gestion de l'offre servirait à stabiliser les prix et la production pour répondre à la demande. Ce serait là un objectif.

Un autre objectif serait la disparition des attentes des producteurs sur le plan des prix. J'estime qu'un grand nombre des problèmes que connaît l'industrie des bovins résultent des prix attendus.

En ce qui concerne le secteur des bouvillons et des parcs d'emboûche, nous payons les animaux d'engrais trop cher par rapport aux prix de vente sur le marché. Notre secteur de l'élevage-naissage est mal renseigné depuis trois ans. Dans le régime de la libre entreprise, l'information doit être envoyée rapidement afin que le secteur de l'élevage-naissage puisse apporter les correctifs appropriés à la conjoncture économique. Je soutiens que la conjoncture des trois dernières années dans le secteur de l'emboûche prouve essentiellement que cette théorie est fautive. Le marché ne règle pas la conjoncture économique lorsqu'il le devrait. Il est lent.

[Text]

The other reason the feedlot sector has been losing money is because much of the feedlot sector has a feed inventory that becomes a fixed cost. This fixed cost does not become a variable cost until an animal is purchased. As a result, the producer is willing to forgo or lower his fixed costs in order to make feed costs a variable cost. Therefore, he is willing to pay more for that animal in order to start generating some cash flow and income on his farm. This results, once again, in an excess price for feeder cattle.

We have an excess capacity in the feedlot sector as a result of the huge build-up of the herd when it was liquidating in 1975, 1976 and 1977. Not all producers can have the capacities they might wish to have.

Basically, the beef industry inflicts pain upon itself. Not all sectors of the beef industry can make money at the same time. Therefore, one sector is living off the demise of the other. It is my contention that there are inherent problems associated with this type of activity.

This gives the beef producers a poor voice as far as a central voice representing beef producers is concerned. This arises from the cattlemen's associations dealing in emergency situations where one sector is continually losing money. Once again, that is the result of self-inflicted pain.

The theory behind this behaviour is that you eliminate the inefficient and your overall industry becomes efficient. However, I am sure that many of us here today will agree that this certainly is not taking place. I have seen many an efficient producer drop by the wayside because of certain current economic conditions.

We do not react to economic conditions as a central authority because we do not have the central voice. An example of us not having a central voice was our poor representation in the GATT agreement in 1975. We allowed the Department of Trade and Commerce to represent the beef industry in this agreement and, as a result, an excess flow or quota of oceanic beef was allowed to come into this country in relation to what we exported to the U.S. Our trade with the U.S. in live animals was virtually non-existent. We allowed our live cows to be transported down to the U.S. and we imported that same type of beef as box beef from the oceanic countries. As a result, our boning industry went to pot. We have never revived that industry. As a result of that agreement the money generated from secondary industries is non-existent today. I blame that on not having good representation by the cattle industry.

The other matter of importance is the cattle industry's failure to realize the cause and effect of high interest rates and inflation after they take place. We do not have a central body looking after our interests because we are so diversified and do not deal with potential problems until they become a reality.

These are several of the reasons why I am in support of supply management. If run effectively, supply management should bring in profits to all parties at the same ratio and at the same time. This would also give the cattle industry a

[Traduction]

Le secteur de l'emboûche perd de l'argent aussi parce que la plupart des producteurs ont un inventaire de provendes qui devient un coût fixe. Celui-ci ne devient variable que lorsqu'on achète un animal. Il s'ensuit que le producteur est disposé à oublier ou à abaisser ses coûts fixes afin que les provendes représentent un coût variable. Il est donc disposé à payer le même animal plus cher afin de commencer à produire des fonds et un revenu sur sa ferme. Cela entraîne une fois de plus un prix excessif pour les animaux d'engraissement.

Nous avons dans le secteur de l'emboûche une capacité excédentaire qui résulte de l'augmentation considérable du troupeau découlant des liquidations de 1975, 1976 et 1977. Les producteurs n'ont pas tous les capacités qu'ils pourraient souhaiter.

Essentiellement, l'industrie du bœuf se cause elle-même des problèmes. Les divers secteurs de l'industrie ne peuvent pas tous faire de l'argent en même temps. C'est pourquoi un des secteurs profite des malheurs de l'autre. J'estime que ce genre d'activité comporte des problèmes inhérents.

C'est pourquoi les producteurs de bœuf n'ont pas de porte-parole central pour les représenter. C'est dû au fait que les associations d'éleveurs règlent les problèmes d'urgence lorsqu'un secteur perd régulièrement de l'argent. Là encore, cela résulte des problèmes que l'industrie se cause à elle-même.

D'après la théorie qui sous-tend ce comportement, il faudrait éliminer les membres inefficaces et l'industrie en général deviendrait efficace. Je suis cependant persuadé que beaucoup d'entre nous ici aujourd'hui admettront que cela ne se fait certes pas. J'ai vu beaucoup de producteurs efficaces disparaître à cause en partie de la conjoncture économique actuelle.

Nous ne réagissons pas à la conjoncture économique comme autorité centrale parce que nous n'avons pas de porte-parole central. Nous avons été mal représentés lors des négociations GATT en 1975, ce qui illustre le fait que nous n'avons pas de porte-parole central. Nous avons permis au ministère de l'Industrie et du Commerce de représenter l'industrie du bœuf dans ces négociations et il s'est ensuivi qu'on a laissé importer beaucoup trop de bœuf par rapport à ce que nous avons exporté aux États-Unis. Notre commerce d'animaux vivants avec les États-Unis était virtuellement nul. Nous avons laissé exporter aux États-Unis nos vaches vivantes et nous avons importé de l'étranger le même genre de bœuf sous forme de bœuf en carton. C'est pourquoi notre industrie du bœuf non désossé est fichue. Nous n'avons jamais pu la relancer. À la suite de cet accord, les industries secondaires ne produisent plus d'argent. J'estime que c'est parce que l'industrie du bétail n'a pas été bien représentée.

L'autre question importante est que l'industrie des bovins ne s'est pas rendu compte de la cause et des répercussions des taux d'intérêt et de l'inflation élevés après coup. Nous n'avons pas d'organisme central qui s'occupe de nos intérêts parce que nous sommes tellement diversifiés et que nous ne faisons pas face aux problèmes éventuels tant qu'ils ne se sont pas posés.

Voilà plusieurs des raisons pour lesquelles je suis en faveur de la gestion de l'offre. Bien organisée, celle-ci pourrait être bénéfique pour toutes les parties de la même façon et en même temps. Elle donnerait aussi à l'industrie des bovins un porte-

[Text]

central voice which is much needed to represent the interests of the cattlemen and the type of economic climate in which all other industries are involved today.

I would now turn to the report which was drawn up by the Ontario Cattlemen's Association. Basically, it encompasses four components: an income assurance plan; a quota mechanism; an administrative mechanism; and, of course, import limitations. It was our feeling that we could not have a surplus removal programs such as the other supply management commodities have today. Basically, our plan is a conglomeration of your four proposals with some other elements added.

The income assurance plan and the stabilization plan really constitute our surplus removal program. We need to have the market clear the product. We need a price discovery system; we cannot fix prices. To fix prices you must have a surplus removal plan and that cannot be done in the beef industry because the inventory is so large in comparison to the other industries. We have three years of inventory of beef sitting in the field.

Therefore, the income assurance plan would be a much cheaper route than a surplus removal program affiliated with price fixing.

The quotas mechanism is basically outlined in two categories: a cow-calf class one beef quota and a class two quota for pounds of beef thereafter. The income assurance plan is linked to the quota mechanism in that it would pay out on a quarterly basis relative to the costs-of-production formula. It would pay out in accordance with the amount of quota that the different categories would hold. The income assurance plan and the quota mechanism would be based on class A, B and C beef.

We have dealt with the dairy sector because we felt that the dairy sector could not be left out of the supply management program since it is a large production base for beef. However, we felt we could not regulate that sector to the same extent as the beef-cow and beef production because, if you want to decrease or increase cow herd production in the dairy sector, it cannot be done because it is already on a supply management base.

Therefore, we said that the calves of a dairy animal would be allocated a class one dairy quota. They would not be eligible for an income assurance plan and the regulations would apply after the animal had reached 400 pounds. Up to 400 pounds they would not come under these regulations. Therefore, the veal sector, the mature cow and the mature bull are not part of the plan.

Max Roytenberg's plan deals at great length with the administrative mechanism and, therefore, I will not elaborate on that. We encompass many parts of this administrative mechanism.

You are also well aware of the import limitations, and we also covered this matter in our report. It is my opinion that we

[Traduction]

parole central dont on a grandement besoin pour représenter les intérêts des éleveurs et le type de conjoncture économique où se retrouvent aujourd'hui toutes les autres industries.

Je vais maintenant passer au rapport de l'Ontario Cattlemen's Association. Il comprend essentiellement quatre volets: un régime d'assurance-revenu, un mécanisme de contingentement, un mécanisme administratif et bien sûr une limitation des importations. Nous avons cru que nous ne pourrions avoir de programme d'élimination des excédents comme c'est le cas dans les autres secteurs de produits. Notre plan consiste essentiellement en un amalgame de vos quatre propositions et d'autres éléments.

Le plan d'assurance-revenu et de stabilisation constitue en réalité notre programme d'élimination des excédents. Il faut que les débouchés absorbent le produit. Nous avons besoin d'un système d'information sur les prix. Nous ne pouvons les fixer. Pour le faire, il faut avoir un plan d'élimination des excédents, ce qui n'est pas possible dans l'industrie du bœuf parce que l'inventaire est tellement important comparative-ment aux autres industries. Nous avons un inventaire de bœuf sur pied de trois ans.

Le plan d'assurance-revenu coûterait donc beaucoup moins cher qu'un programme d'élimination des excédents lié à la fixation des prix.

Le mécanisme de contingentement se divise essentiellement en deux catégories: un quota de catégorie un dans le secteur de l'élevage-naissage et un quota de catégorie deux pour la viande de bœuf par la suite. Le plan d'assurance-revenu est lié au mécanisme de contingentement, car les paiements seraient faits sur une base trimestrielle en fonction de la formule des coûts de production. Les paiements seraient en fonction des quotas des diverses catégories. Le plan d'assurance-revenu et le mécanisme de contingentement seraient fondés sur le bœuf de catégories A, B et C.

Nous avons parlé du secteur laitier parce que nous estimons que le programme de gestion de l'offre ne devrait pas l'oublier, car il constitue une importante base de production pour le bœuf. Nous sommes cependant d'avis que nous ne pourrions réglementer ce secteur dans la même mesure que celui de l'élevage-naissage et de la production du bœuf parce que lorsqu'on veut diminuer ou augmenter la production du troupeau laitier dans le secteur laitier, c'est impossible parce qu'on y applique déjà la gestion de l'offre.

C'est pourquoi nous avons dit que les veaux d'une vache laitière recevraient un quota laitier de catégorie un. Ils ne seraient pas admissibles à un plan d'assurance-revenu et les règlements s'appliqueraient une fois que l'animal aurait atteint 400 livres. Jusqu'à 400 livres, il ne serait pas visé par ces règlements. Le veau, la vache adulte et le taureau adulte ne font donc pas partie du plan.

Le plan de Max Roytenberg traite en profondeur du mécanisme administratif et je n'en parlerai donc pas. Nous englobons de nombreuses parties de ce mécanisme administratif.

Vous êtes en outre très au courant des quotas d'importation dont nous avons aussi parlé dans notre rapport. J'estime que

[Text]

should be able to negotiate a bilateral beef flow with the U.S. on a historical base whereby it should not interfere and cause retaliatory effects from the United States. Our proposal is based on historical patterns and, therefore, I can see no reason why there should not be proper negotiations on both sides.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Brubacher. Inasmuch as Mr. Brubacher did not read his report, would the committee agree that it should be appended to these proceedings?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Williams: The witness stated that there is three years of inventory of beef sitting in the field. Can this inventory become a surplus to the industry?

Mr. Brubacher: The cattle industry is structured in such a way that there has to be a three-year supply because that is the length of time it takes a calf, once dropped, to get to market. It is a biological factor of the beef industry. It could certainly become a surplus. We experienced that in 1975, 1976 and 1977. It would seem that we are possibly experiencing that today because we are not achieving a return to our cost of production.

Certainly, interest rates have an effect on this. Not only do they lower consumer demand, they also drastically increase the cost of production to the producer.

Senator Williams: When and if it does become a surplus, is there a danger that it could be dumped on the market?

Mr. Brubacher: The biological aspect of the beef business is such that beef does become dumped on the market. When we go through major changes in the beef industry, such as wanting to reduce the herd size, by just, say, one per cent on the short run, we throw four per cent more beef on the market. This four per cent comes from the liquidation of extra cows. We throw less mature beef on the market. This occurs in the U.S. because they have a non-fed trait. You will see non-fed stockers going to market at 700 pounds. In the short run, this results in extra beef on the market. As a result, the extra beef draws the prices down further and causes further financial problems to the existing beef producers. It also causes further liquidation.

The beef industry causes self-inflicted pain because of its biological aspect.

Senator Bielish: How many producers do you have in Wellington County Cattlemen's Association?

Mr. Brubacher: We have a mailing list of 800, and that, of course, would include the dairy industry. I could not tell you the actual number of true beef producers. Approximately 125 or 150 are actual members of the Ontario Cattlemen's Association.

The number of beef cattle producers in Wellington County as of today is much less than it was last year, and that is the result of beef farmers having experienced financial loss. They

[Traduction]

nous devrions pouvoir négocier avec les États-Unis des échanges bilatéraux de bœuf sur une base historique, échanges qui ne devraient pas nuire et entraîner de représailles de la part des États-Unis. Notre proposition est basée sur des tendances historiques et je ne vois donc pas pourquoi il ne devrait pas y avoir de négociations appropriées des deux côtés.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Brubacher. Comme M. Brubacher n'a pas lu son rapport, le comité consentirait-il à ce qu'on l'imprime en appendice à nos délibérations?

Des voix: D'accord.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Williams: Le témoin a déclaré qu'il y a trois ans d'inventaire de bœuf sur pied. Cet inventaire peut-il devenir un surplus pour l'industrie?

M. Brubacher: L'industrie de l'élevage est structurée de telle manière qu'il peut y avoir des réserves de trois ans parce que c'est le temps qu'il faut à un veau pour arriver sur le marché. Il s'agit d'un facteur biologique de l'industrie du bœuf. Cela pourrait certes devenir un surplus, problème que nous avons connu en 1975, 1976 et 1977. Il semble que le problème se pose de nouveau aujourd'hui parce que nous ne récupérons pas nos coûts de production.

Les taux d'intérêts se répercutent certes sur la situation. Non seulement entraînent-ils un fléchissement de la demande, mais ils augmentent en outre considérablement les coûts de production.

Le sénateur Williams: Lorsqu'il y a un surplus, celui-ci risque-t-il d'être écoulé à perte sur le marché?

M. Brubacher: La nature biologique de l'industrie du bœuf est telle qu'on en vend à perte. Lorsque l'industrie du bœuf subit des transformations majeures comme lorsqu'on veut réduire le troupeau de 1 p. 100 seulement à court terme, par exemple, nous envoyons 4 p. 100 de bœuf de plus sur le marché. Ces 4 p. 100 proviennent de la liquidation de vaches excédentaires. Nous vendons du bœuf plus jeune. Cela se produit aux États-Unis parce que les bestiaux sont maigres. On en voit arriver sur le marché à 700 livres. A court terme, cela produit un excédent de bœuf sur le marché. Il s'ensuit que le surplus de bœuf fait tomber les prix encore davantage et aggrave les problèmes financiers des producteurs de bœuf. Cela cause d'autres liquidations.

L'industrie du bœuf se cause elle-même certains de ses problèmes à cause de sa nature biologique.

Le sénateur Bielish: Combien de producteurs sont membres de la Wellington County Cattlemen's Association?

M. Brubacher: Nous avons une liste d'adresses de 800 noms, ce qui comprend bien sûr l'industrie laitière. Je ne pourrais vous donner le nombre exact de véritables éleveurs. Environ 125 ou 150 sont membres en règle de l'Ontario Cattlemen's Association.

Il y a beaucoup moins de producteurs de bœuf dans le comté de Wellington aujourd'hui qu'il y a un an et c'est à cause des pertes financières subies par les éleveurs. Ceux-ci n'étaient pas

[Text]

were not prepared to continue feeding cattle at a loss and are sitting back waiting for better times at this point.

Senator Bielish: At the beginning of your presentation, you said that producers had an unreal or a too-high price expectation. How can the beef producer resolve that problem?

Mr. Brubacher: I feel that the supply management proposal drawn up by the Ontario Cattlemen's Association deals with this problem whereas it is not addressed in Max Roytenberg's report. The Ontario Cattlemen's Association gives a back-grounder in the feedlot sector a class two quota, and that class two quota would be based on pounds and would be co-ordinated in respect of how many calves there are on inventory in the field.

In my opinion, we have high price expectation because we have an excess feeding capacity. In 1975, 1976 and in 1977 we had a huge build-up of feedlots. As a result, there was high capitalization, that is, a high amount of capital was put into these facilities. The beef farmer is not willing to sit back and watch that capital depreciate without trying to get some return for that depreciation. As a result of that excess capacity in that sector, we have been paying more for calves than what we should have been paying. This was inherent with what took place previously. We built ourselves up too high.

In the fall of 1980 we could pay \$1 for a calf because cattle should have been sold for 90 cents. However, we did not achieve that but, on a historical basis, that, in all probability, is what should have happened if we had not run under these economic conditions.

Senator Bielish: The culprit there is not necessarily the farmer or the producer, but the economic conditions to a certain extent because you work on a three-year production basis.

Mr. Brubacher: Certainly the economic conditions must be a major factor. The other factor is the beef farmer himself. I contend that, if we can deal with the beef farmer, we can more ably deal with the economic conditions.

The Chairman: Has this marketing study, which is being done by the Ontario Cattlemen's Association, been voted on by the members?

Mr. Brubacher: No, that vote will take place on February 24 or 25.

The Chairman: And those voting members will be from all of the counties?

Mr. Brubacher: That is correct; all counties will be represented on a *pro rata* basis based on cattle numbers and memberships to the OCA. The bigger the beef county, the more votes it gets.

The Chairman: What is your opinion on the acceptance of the plan?

Mr. Brubacher: In my opinion, at that meeting we will see a small majority acceptance of the plan in Ontario.

[Traduction]

disposés à continuer à nourrir du bétail à perte et ils attendent que la conjoncture s'améliore.

Le sénateur Bielish: Au début de votre intervention, vous avez dit que les producteurs espéraient obtenir des prix irréalistes ou trop élevés. Comment le producteur de bœuf peut-il résoudre ce problème?

M. Brubacher: Je crois que le projet de gestion de l'offre mis au point par l'Ontario Cattlemen's Association traite de ce problème, ce que ne fait pas le rapport de Max Roytenberg. Dans sa documentation de base, l'Ontario Cattlemen's Association attribue un quota de catégorie deux au secteur de l'embouche. Ce quota de catégorie deux serait basé sur le poids et serait lié au nombre de veaux faisant partie de l'inventaire sur pied.

Je crois que nous attendons des prix élevés parce que nous avons une capacité d'engraissement excédentaire. En 1975, 1976 et 1977, nous avons augmenté considérablement les parcs d'embouche, ce qui a donné lieu à une capitalisation élevée, c'est-à-dire qu'on a investi de fortes sommes dans ces installations. Le producteur de bœuf n'est pas disposé à laisser ce capital se déprécier sans essayer d'en retirer quelque chose. A cause de la capacité excédentaire de ce secteur, nous avons payé les veaux plus cher que nous ne l'aurions dû. Cette situation était liée à ce qui s'était passé auparavant. Nous avons trop augmenté notre capacité.

A l'automne de 1980, nous pouvions payer \$1 pour le veau parce que le bétail aurait dû se vendre 90 cents. Nous n'avons pas obtenu ce prix, mais, historiquement, c'est fort probablement ce qui aurait dû se passer si la conjoncture économique n'avait pas été celle que nous vivons.

Le sénateur Bielish: Ce n'est pas nécessairement le producteur qui est le coupable, mais plutôt la conjoncture économique dans une certaine mesure parce que votre base de production est étalée sur trois ans.

M. Brubacher: La conjoncture économique doit certes constituer un facteur majeur. L'autre facteur, c'est le producteur de bœuf lui-même. Je soutiens que si nous pouvons régler le cas du producteur de bœuf, nous serons plus en mesure de nous attaquer à la conjoncture économique.

Le président: Les membres se sont-ils prononcés sur l'étude de commercialisation effectuée par l'Ontario Cattlemen's Association?

M. Brubacher: Non, le vote aura lieu le 24 ou le 25 février.

Le président: Les membres votants proviendront-ils de tous les comtés?

M. Brubacher: En effet. Tous les comtés seront représentés au *pro rata* du nombre de têtes de bétail et du nombre de membres de l'OCA. Plus un comté produit du bœuf, plus il aura de votes.

Le président: Croyez-vous que le plan sera accepté?

M. Brubacher: Je crois qu'il sera accepté par une faible majorité.

[Text]

The Chairman: What is the definition of a "member?"

Mr. Brubacher: Under the constitution of the Ontario Cattlemen's Association, you have to pay \$1 to the Ontario Cattlemen's Association, and you must be interested in beef.

The Chairman: Do you have to own animals?

Mr. Brubacher: Not the way the constitution reads today.

The Chairman: So you could vote and not be a cattle trader?

Mr. Brubacher: That is correct. I am expecting a 55-per-cent or perhaps a 60-per-cent acceptance of the report.

The Chairman: Do the people who make up your committee come from different counties?

Mr. Brubacher: The subcommittee was made up of Ron Wolf, who is a beef county beef producer.

The Chairman: Is he an active producer?

Mr. Brubacher: He is an active producer. The other members are Dan Pope, Floyd Dunford and myself, who are all active producers.

We also have the expert opinions of George McCague who was once the chairman of the Ontario Farm Products Marketing Board and Bob Marshall, an economist who was with the University of Guelph for 14 years and with Agriculture Canada for six or seven years. Mr. Marshall's economic expertise and his expertise with what takes place in Ottawa have been conducive in the drawing up of the plan.

The Chairman: How many cows do you think the market has to be shorted before there would be any improvement and consumption would readily take up the supply?

Mr. Brubacher: I am not an economist, and I do not have enough experience or expertise in economic matters to make that type of judgment. However, if we were not liquidating our herds today, if we had five per cent less interest on our money, and if the consumer had five per cent less interest on money, the industry would probably be close to breaking even. We would probably be getting somewhere around 87 cents or 90 cents for our beef today. Perhaps cow numbers would have to be reduced by four per cent or three per cent to deal with lower consumer demand.

The Chairman: Are you talking about a three-per-cent reduction in cow herds?

Mr. Brubacher: Yes.

The Chairman: Did your committee come up with those figures?

Mr. Brubacher: No. On page 3 of the report we show the function of price elasticity. This was not intended to be a projection of the reductions necessary in the cattle industry to achieve the target prices affiliated with the assurance fund. That was put in there without further explanation—and wrongly so—to show how that price elasticity function works.

If an economist were attempting to make long-term projections, he certainly would not use one formula. He would be using many formulae and other information at his disposal.

[Traduction]

Le président: Quelle est la définition de «membre»?

M. Brubacher: En vertu de la Charte de l'Ontario Cattlemen's Association, il faut verser \$1 à l'association et s'intéresser au bœuf.

Le président: Faut-il posséder un troupeau?

M. Brubacher: Pas selon la constitution actuelle.

Le président: Vous pourriez donc voter sans vendre de bétail?

M. Brubacher: En effet. Je crois que le rapport devrait être accepté dans une proportion de 55 p. 100 ou peut-être 60 p. 100.

Le président: Les membres de votre comité proviennent-ils de comtés différents?

M. Brubacher: Le sous-comité était constitué de Ron Wolf, éleveur d'un comté producteur de bœuf.

Le président: Est-il actif?

M. Brubacher: Oui. Les autres membres sont Dan Pope, Floyd Dunford et moi-même qui sommes producteurs actifs.

Nous bénéficions aussi de l'avis d'experts comme George McCague qui a déjà été président de l'Office de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario et Bob Marshall, économiste qui a travaillé 14 ans à l'université de Guelph et six ou sept ans à Agriculture Canada. L'expertise économique de M. Marshall ainsi que son expérience de ce qui se passe à Ottawa nous ont été utiles dans la préparation du plan.

Le président: De combien de têtes croyez-vous qu'il faudrait réduire le troupeau pour que la situation s'améliore et que les consommateurs puissent facilement absorber l'offre?

M. Brubacher: Je ne suis pas économiste et je n'ai pas suffisamment d'expérience dans ce domaine pour porter un tel jugement. Cependant, si nous ne liquidions pas nos troupeaux aujourd'hui, si l'argent nous coûtait 5 p. 100 moins cher et si le consommateur payait l'argent 5 p. 100 moins cher, l'industrie serait probablement très près du seuil de rentabilité. Nous obtiendrions probablement quelque chose comme 87 cents ou 90 cents la livre pour notre bœuf. Il faudrait peut-être réduire le troupeau de vaches de 4 p. 100 ou 3 p. 100 pour satisfaire à la demande moins élevée.

Le président: Vous voulez dire réduire le troupeau de vaches de 3 p. 100?

M. Brubacher: En effet.

Le président: Est-ce votre comité qui a calculé ces chiffres?

M. Brubacher: Non. La page 3 du rapport illustre le rôle de l'élasticité des prix. Il ne s'agissait pas d'une projection des réductions nécessaires dans l'industrie du bétail pour parvenir aux prix cibles liés au fonds d'assurance. Nous avons ajouté cela sans autre explication—et à tort—pour illustrer le jeu de l'élasticité des prix.

Si un économiste essayait de faire des projections à long terme, il n'utiliserait certes pas une seule formule. Il en

[Text]

From talking to other economists, it is my understanding that, if we had shown the cross-elasticity of pork, the reduction would have been, at least, cut in half or more than half.

We put that in our report only to show beef producers what economists look at as far as this one formula is concerned.

The Chairman: Did the provincial programs which assist beef producers such as those in British Columbia, Alberta, Saskatchewan or Quebec disturb your committee?

Mr. Brubacher: We looked at the different programs. We were instructed to ignore the stabilization aspects but to look at the supply management aspects, and this was decided upon at the three-quarters majority vote at the board of directors' meeting of the Ontario Cattlemen's Association. The cattlemen are not satisfied with the stabilization programs in place today, nor are they satisfied with the emergency assistance program that Ontario put in place.

The cattlemen feel that producers have to get the beef industry into their own hands and a voice which represents our industry.

We came to the conclusion that the stabilization plans we looked at were either provincially oriented or were emergency assistance programs that did not fully represent what was taking place in the industry and, therefore, did not adequately serve any purpose. Therefore, it was the opinion of many members of the subcommittee that the stabilization program, be it restrictive in nature as to the amount of production or the number of animals a producer would have, in the end, would increase production and thereby, in the short run, alleviate any economic problems that the producer may have which would handicap him further on down the road.

The Chairman: There would be a build-up?

Mr. Brubacher: There would be a build-up of surplus beef.

The Chairman: Any further questions? Thank you very much, Mr. Brubacher.

Honourable senators, we will now hear from the National Farmers Union, Region 3. To present their views this afternoon is Mr. Mel Tebbutt.

Mr. Mel Tebbutt, National Farmers Union, Region 3: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, we appear before your committee to emphasize the support of many beef producers in this province for the concept of a national meat authority outlined in a NFU submission presented to your committee in Ottawa on December 9.

The need for fundamental change in the beef marketing system has never been greater than at the present time. As you know, many Ontario beef producers have gone broke this year due to a combination of circumstances—including high interest rates, inadequate market prices and a high level of live

[Traduction]

utiliserait plusieurs ainsi que d'autres renseignements à sa disposition.

Après avoir parlé à d'autres économistes, je crois savoir que si nous avions illustré l'élasticité croisée du porc, la réduction aurait été coupée au moins de moitié ou peut-être plus.

Nous avons ajouté cela à notre rapport uniquement pour montrer aux producteurs de bœufs ce dont tiennent compte les économistes en ce qui concerne cette formule.

Le président: Les programmes provinciaux d'aide aux producteurs de bœuf comme ceux de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan ou du Québec ont-ils perturbé votre comité?

M. Brubacher: Nous avons étudié les différents programmes. On nous a dit de ne pas tenir compte des aspects relatifs à la stabilisation, mais d'examiner plutôt la gestion de l'offre, décision prise par un vote majoritaire aux trois quarts qui a eu lieu lors de la réunion des directeurs de l'Ontario Cattlemen's Association. Les éleveurs ne sont pas satisfaits des programmes de stabilisation en vigueur aujourd'hui ni du programme d'aide d'urgence mis sur pied par l'Ontario.

Les éleveurs estiment que les producteurs doivent prendre en main l'industrie du bœuf et que notre industrie doit avoir un porte-parole.

Nous en avons conclu que les plans de stabilisation que nous avons étudiés étaient orientés vers la province ou constituaient des programmes d'aide d'urgence ne représentant pas complètement ce qui se passe dans l'industrie et qu'ils ne servaient donc à aucune fin utile. Beaucoup de membres du comité estimaient donc que le programme de stabilisation, même respectif quant à la production ou au nombre de têtes qu'un producteur aurait, permettrait d'augmenter la production et donc, à court terme, de soulager les difficultés économiques du producteur qui pourraient lui nuire davantage plus tard.

Le président: Il y aurait accumulation?

M. Brubacher: Il y aurait accumulation d'un surplus de bœuf.

Le président: D'autres questions? Merci beaucoup, monsieur Brubacher.

Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre M. Mel Tebbutt qui représente ici cet après-midi la Région 3 de l'Union nationale des cultivateurs.

M. Mel Tebbutt, Union nationale des cultivateurs, région 3: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, nous comparaissons devant votre comité pour insister sur le fait que beaucoup de producteurs de bœuf de l'Ontario appuient le concept d'une administration nationale de la viande tel que décrit dans un mémoire que l'UNC a présenté à votre comité à Ottawa le 9 décembre.

La nécessité d'un changement fondamental du système de commercialisation du bœuf n'a jamais été plus grande qu'à l'heure actuelle. Comme vous le savez, beaucoup de producteurs de bœuf de l'Ontario ont été ruinés cette année à cause d'une conjoncture de circonstances, dont les taux d'intérêt

[Text]

cattle imports over the first 11 months of 1981. Many more face the risk of bankruptcy or forced liquidation.

The vast majority of live slaughter cattle imports from the United States in 1981 were imported into Ontario. Up to the week ended November 29, 1981, live slaughter cattle imports into Canada from the U.S. totalled 142,486 head according to the Canada Livestock and Meat Trade Report, volume 62, No. 48, December 3, 1981. Of this number, 134,430 head or 94.3 per cent were imported into Ontario.

In addition, 16,199 slaughter calves were imported; 15,135 into Ontario. By comparison, Canada exported to the U.S. 84,634 head of slaughter cattle in the same period, with 16,130 head originating in Ontario. Slaughter calf exports totalled 54,370 with 32,173 head originating in Ontario.

It is worth observing that while 124,184 imported cattle were slaughter steers, the majority of our exports of slaughter cattle to the U.S.—50,791—were cows, suggesting that in terms of equivalent volume of dressed meat our net imports have been much larger than the numbers of cattle and calves indicate.

This statement is supported by an Agriculture Canada press release of February 16, 1979, which outlines the differing conversion weights as they apply to imported cattle and calves from the U.S. and those exported to the U.S. The release states as follows:

Exports of live slaughter cattle are given the average cow carcass weight of 542.3 pounds.

Average weight for slaughter calves is assumed to be week-old calves from Eastern Canada—52 lbs.

Slaughter cattle 200-700 lb. range assigned a carcass weight of 243 pounds.

Slaughter cattle imported from U.S.—assumed to have average carcass weight of 647.7 pounds.

Slaughter calves—carcass weight of 243 pounds.

Boneless beef and veal, states the release, convert to a carcass basis by multiplying by 1.39.

[Traduction]

élevés, des prix insuffisants et les importations élevées de bovins au cours des 11 premiers mois de 1981. Beaucoup d'autres risquent la faillite ou la liquidation forcée.

La majeure partie des importations de bovins d'abattage en provenance des États-Unis en 1981 est arrivée en Ontario. Jusqu'à la semaine terminée le 29 novembre 1981, les importations de bovins d'abattage en provenance des États-Unis s'élevaient à 142,486 têtes selon le Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada, volume 62, n° 48, 3 décembre 1981. De ce total, 134,430 têtes ou 94.3 p. 100 ont été importées en Ontario.

On a en outre importé 16,199 veaux d'abattage, dont 15,135 en Ontario. Par ailleurs, le Canada a exporté aux États-Unis 84,634 têtes de bovins d'abattage au cours de la même période, dont 16,130 provenaient de l'Ontario. Les exportations de veaux d'abattage se sont élevées à 54,370 têtes dont 32,173 en provenance de l'Ontario.

Il vaut la peine de signaler que même si les importations de bovins comportaient 124,184 bouvillons d'abattage, nos exportations vers les États-Unis de gros bovins d'abattage, soit 50,791 têtes, étaient constituées surtout de vaches, ce qui veut dire qu'en termes de volume équivalent de viande, nos importations nettes ont été beaucoup plus importantes que ne l'indique le nombre des gros bovins et des veaux.

Ces chiffres sont appuyés par un communiqué d'Agriculture Canada, daté du 16 février 1979, qui explique les différents poids de conversion appliqués aux gros bovins et aux veaux importés des États-Unis et exportés vers ceux-ci. Le communiqué précise que:

Poids de carcasse moyen attribué aux exportation de gros bovins d'abattage vivants—542.3 livres.

Poids moyen attribué aux veaux d'abattage—que l'on suppose être des veaux d'une semaine de l'Est du Canada—52 livres.

Gros bovins d'abattage de 200 à 700 livres—carcasse de 243 livres.

Gros bovins d'abattage importés des États-Unis—carcasse moyenne de 647.7 livres.

Veaux d'abattage—carcasse de 243 livres.

D'après le communiqué, on convertit en carcasse le poids du bœuf et du veau désossé en le multipliant par 1.39.

[Text]

In summary and on the basis of these conversion rates, our live beef trade with the U.S. in the first 11 months of 1981 converts to dressed beef and veal equivalent as follows:

[Traduction]

En résumé, et d'après ces taux de conversion, nos échanges de bovins avec les États-Unis au cours des 11 premiers mois de 1981 se convertissent en viande de bœuf et de veau de la façon suivante:

LIVE CATTLE & CALVES — IMPORTS AND EXPORTS
JAN. 1 — NOV. 28, 1981

	<i>Imports (head)</i>		<i>Dressed Beef Equivalent</i>
Slaughter Cattle	142,486 × 647,7 lbs.	=	92,288,182 lbs.
Slaughter Calves	16,199 × 243	=	3,936,357 lbs.
	TOTAL IMPORTS		96,224,539 lbs.
			<hr/>
	<i>Exports (head)</i>		
Slaughter Cattle	84,634 × 542.3 lbs.	=	45,897,018 lbs.
Slaughter Calves	54,370 × 52 lbs.	=	2,827,240 lbs.
	TOTAL EXPORTS		48,724,258 lbs.
			<hr/>

GROS BOVINS ET VEAUX — IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS
1^{er} JANVIER — 28 NOVEMBRE 1981

	<i>Importations (têtes)</i>		<i>Équivalent de viande de bœuf</i>
Gros bovins d'abattage	142,486 × 647,7 livres	=	92,288,182 livres
Veaux d'abattage	16,199 × 243	=	3,936,357 livres
	TOTAL DES IMPORTATIONS		96,224,539 livres
			<hr/>
	<i>Exportations (têtes)</i>		
Gros bovins d'abattage	84,634 × 542.3 livres	=	45,897,018 livres
Veaux d'abattage	54,370 × 52 livres	=	2,827,240 livres
	TOTAL DES EXPORTATIONS		48,724,258 livres
			<hr/>

[Text]

While trade statistics for the first 11 months of 1981 suggest we exported more dressed beef than we imported—121.6 million pounds compared to 111.2 million pounds—it is important to observe that our imports of boneless beef were 93 million pounds compared to exports of 57.9 million pounds. When these figures are converted to carcass weight, we in reality are in a deficit export position in dressed beef as well.

The accumulative effect of our beef trade in 1981 has been disastrous for the economic interests of beef producers. Live imports to December 1, 1981, are nearly three times 1980 levels. Effective control over imports is essential for stability in our beef prices and this can only be assured through an effective national marketing program. It is simply ridiculous that the federal government should introduce a Meat Import Act, Bill C-46, which does not intend to regulate the trade in live cattle. Considering that the population of Canada is one-tenth that of the United States, the effect of U.S. imports on our markets is much more price damaging than the export to the U.S. of Canadian cattle in like numbers.

It is at times suggested by the trade that the importation of U.S. cattle is triggered by a price relationship which favours importation. We question the accuracy of that position and have calculated some price relationships at various times during the year to make our point.

The Agriculture Canada weekly "Canada Livestock and Meat Trade Report" provides a comparison of Toronto and Omaha prices for A-1 steers as well as reporting on the average Canadian-U.S. dollar exchange rate. We have selected the price statistics at random for a number of weeks in 1981 as follows:

[Traduction]

Les statistiques des 11 premiers mois de 1981 laissent certes entendre que nous avons exporté plus de viande de bœuf que nous n'en avons importé—121.6 millions contre 111.2 millions de livres—il importe de signaler que nous avons importé 93 millions de livres de viande de bœuf et que nous en avons exporté 57.9 millions. Lorsque l'on convertit ces chiffres en carcasses, nous nous retrouvons aussi en position déficitaire en ce qui concerne les exportations de viande de bœuf.

L'effet cumulatif du commerce des bovins a été désastreux pour les intérêts économiques des producteurs de bœuf en 1981. Le 1^{er} décembre 1981, on avait importé presque trois fois plus de bovins vivants qu'en 1980. Il est essentiel de contrôler efficacement les importations pour stabiliser les prix du bœuf et un programme national de stabilisation efficace est le seul moyen d'y parvenir. Il est tout simplement ridicule de voir le gouvernement fédéral présenter une Loi sur l'importation de la viande, le projet de loi C-46, qui ne vise pas à réglementer les échanges de bétail vivant. Si l'on considère que le Canada est dix fois moins peuplé que les États-Unis, les importations américaines au Canada ont des répercussions beaucoup plus nocives sur nos prix que les mêmes exportations canadiennes vers les États-Unis.

L'industrie laisse parfois entendre que les importations de bestiaux américains sont déclenchées par des prix qui favorisent les importations. Nous ne croyons pas que cela soit exact et nous avons calculé certains rapports de prix à diverses périodes de l'année pour prouver nos dires.

Le «Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada», publication hebdomadaire d'Agriculture Canada, fournit une comparaison des prix payés à Toronto et à Omaha pour les bouvillons A-1 et précise le taux de change moyen entre les devises canadienne et américaine. Nous avons choisi les prix au hasard pour un certain nombre de semaines en 1981:

[Text]

[Traduction]

COMPARISON — TORONTO — OMAHA PRICES — STEERS
SELECTED WEEKS — 1981

Week Ended	A-1 Steers Tor. \$/cwt	Omaha U.S. \$/cwt	Can./U.S. Exchange	Omaha Can. \$/cwt	No. of Imports
Jan. 24	82.00	63.10	1.1967	75.51	5600
Feb. 21	80.00	62.00	1.2095	74.99	4821
Mar. 21	78.00	60.90	1.2050	73.38	3902
Apr. 18	79.50	64.88	1.1979	77.72	5141
May 23	81.00	66.55	1.2073	80.34	1619
June 13	82.00	66.38	1.2116	80.42	2699
July 11	84.00	69.20	1.2099	83.72	2839
Aug. 1	80.07	66.25	1.2306	81.53	1083
Aug. 15	82.00	66.38	1.2411	82.38	780
Sept. 5	80.00	65.80	1.22	80.27	1085
Sept. 26	80.50	65.50	1.2045	78.89	1288
Oct. 17	79.50	63.05	1.2063	76.05	861
Nov. 14	77.00	58.82	1.2023	70.72	5237
Nov. 28	76.50	61.45	1.1948	73.42	5960

COMPARAISON — PRIX À TORONTO ET OMAHA — BOUVILLONS
SEMAINES CHOISIES — 1981

Semaine terminée le	Bouvillons A-1 Tor. \$/100 l.	Omaha É.-U. \$/100 l.	Taux de change Can./É.-U.	Omaha Can. \$/100 l.	Importations
24 jan.	82.00	63.10	1.1967	75.51	5600
21 fév.	80.00	62.00	1.2095	74.99	4821
21 mar.	78.00	60.90	1.2050	73.38	3902
18 avr.	79.50	64.88	1.1979	77.72	5141
23 mai	81.00	66.55	1.2073	80.34	1619
13 juin	82.00	66.38	1.2116	80.42	2699
11 juil.	84.00	69.20	1.2099	83.72	2839
1 août	80.07	66.25	1.2306	81.53	1083
15 août	82.00	66.38	1.2411	82.38	780
5 sept.	80.00	65.80	1.22	80.27	1085
26 sept.	80.50	65.50	1.2045	78.89	1288
17 oct.	79.50	63.05	1.2063	76.05	861
14 nov.	77.00	58.82	1.2023	70.72	5237
28 nov.	76.50	61.45	1.1948	73.42	5960

[Text]

Considering the cost of transportation, which we estimate from \$4 to \$5 cwt., and the addition of \$1.10 cwt. tariff on live cattle imports from the U.S., it is obvious to us that for most of the weeks under review it was not feasible from the standpoint of price alone for the trade to import U.S. cattle into Canada. We submit the primary purpose of such imports has been to keep Canadian beef prices depressed. If prices are determined by supply and demand, and domestic supplies were short, prices should have strengthened—not dropped.

The private trade controls the flow of imports and can manipulate markets for their own advantage. Market prices offered farmers for their livestock bear absolutely no relationship to costs of production.

Stabilization programs are ineffective in stabilizing production and any assistance that is forthcoming from either federal or provincial programs does not assist farmers in planning production and is either too long in being paid after losses have been incurred, too little in amount, or too short-term and *ad hoc* to really represent any kind of meaningful public commitment toward maintaining the industry.

As a matter of fact, it can be argued that the true benefactors of stabilization programs are the trade who drop market prices because they know some of the shortfall may be recovered from the public treasury, and the consumers who may benefit from cheaper prices at the retail level.

If stabilization programs are to be meaningful for producers, they must be so designed as to return production costs and returns to labour and management.

We submit that if this country is to develop a stable beef industry the organization of a national meat authority is an essential need in the hands of the trade. This will require supply management and we believe producers are prepared to accept supply management if they can be assured of receiving profitable prices for their production.

A further indication of the weakness in our beef marketing system shows up in the increasing numbers of direct plant deliveries of live cattle. The public market no longer has the clout it needs to provide any meaningful leverage in price competition between buyers.

In Ontario slaughter cattle marketings over the past five years have been divided between deliveries to yards and plants as follows:

[Traduction]

Compte tenu du coût du transport, que nous calculons de \$4 à \$5 les cent livres, et si l'on y ajoute le tarif de \$1.10 les cent livres imposé sur le bétail importé des États-Unis, il est évident que durant la plupart des semaines à l'étude, l'industrie n'a pu, du point de vue du prix seulement, importer du bétail américain au Canada. Nous estimons que ces importations ont servi surtout à maintenir le faible prix du bœuf au Canada. Si les prix sont établis par l'offre et la demande, et si l'offre domestique ne suffisait pas, les prix auraient dû augmenter et non diminuer.

L'industrie privée contrôle le flux des importations et permet de manipuler le marché pour son propre bénéfice. Les prix offerts aux éleveurs pour leur bétail n'ont absolument aucun lien avec les coûts de production.

Les programmes de stabilisation ne réussissent pas à stabiliser la production et toute aide accordée par les programmes fédéraux ou provinciaux n'aide pas les producteurs à planifier leur production et est versée trop longtemps après les pertes, n'est pas assez élevée, est trop à court terme et spéciale pour représenter vraiment un engagement public significatif à l'égard du maintien de l'industrie.

En fait, on peut prétendre que les vrais bénéficiaires des programmes de stabilisation sont les gens de l'industrie qui font tomber les prix parce qu'ils savent qu'ils pourront récupérer du trésor public une partie du manque à gagner, et les consommateurs qui peuvent profiter de prix de détail moins élevés.

Pour que les programmes de stabilisation veuillent dire quelque chose pour les producteurs, ils doivent être conçus de manière à défrayer les coûts de production, de main-d'œuvre et d'administration.

Nous estimons que si le Canada veut stabiliser son industrie du bœuf, il est essentiel de créer une administration nationale de la viande afin d'enlever aux gens de l'industrie le pouvoir qu'ils exercent maintenant sur le marché. A cette fin, il faudra imposer la gestion de l'offre et nous croyons que les producteurs sont prêts à l'accepter s'ils peuvent être assurés de vendre leur production à un prix rentable.

Le nombre croissant des livraisons de bovins directement aux abattoirs est une autre preuve de la faiblesse de notre système de commercialisation du bœuf. Le marché public n'a plus la force nécessaire pour exercer une influence significative sur la concurrence des prix entre les acheteurs.

En Ontario, les ventes de bestiaux d'abattage au cours des cinq dernières années ont été réparties de la façon suivante entre les livraisons aux parcs et aux abattoirs:

[Text]

[Traduction]

	Total Deliveries	Yards	Plants	Plants as % of Total
1980	967,720	407,165	560,555	57.9
1979	953,922	417,503	536,419	56.2
1978	1,086,870	450,402	636,468	58.5
1977	1,158,839	487,742	671,097	57.9
1976	1,036,280	455,258	581,022	56.1

	Livraisons totales	Parcs	Abattoirs	Abattoirs en % du total
1980	967,720	407,165	560,555	57.9
1979	953,922	417,503	536,419	56.2
1978	1,086,870	450,402	636,468	58.5
1977	1,158,839	487,742	671,097	57.9
1976	1,036,280	455,258	581,022	56.1

Nationally the trend toward direct plant deliveries has been even stronger. In 1976 direct plant deliveries accounted for 70.2 per cent of all slaughter cattle marketings. By 1980 this had increased to 77.2 per cent.

The concept of one desk selling that can be offered through a national meat authority would, we believe, provide for sharing of power with buyers who would then have to compete for supply in a more meaningful way.

In conclusion, we strongly urge your committee to recommend to government the organization of a national meat authority in order that beef producers are extended the economic opportunity to survive in this country.

The Chairman: Thank you very much, sir. Are there any questions of Mr. Tebbutt? If not, I have a few questions myself.

If it is true, as you indicate in your brief, sir, that we are just not competing with imports—and you intimate that through-out your brief—do you think we should import all our beef?

Mr. Tebbutt: Mr. Chairman, I would suggest that on the basis of price, the market system we have and the way that producers are going out of business, it will not be very long until that happens.

The Chairman: It will take care of itself.

A l'échelle nationale, la tendance vers les livraisons directes aux abattoirs est encore plus forte. En 1976, les livraisons directes aux abattoirs représentaient 70.2 p. 100 de toutes les ventes de bovins d'abattage. En 1980, ce chiffre était passé à 77.2 p. 100.

Le concept du point de vente unique que pourrait offrir une administration nationale de la viande permettrait à notre avis le partage du pouvoir avec les acheteurs qui devraient être beaucoup plus concurrentiels.

En conclusion, nous exhortons fortement votre comité à recommander au gouvernement de créer une administration nationale de la viande afin que les producteurs de bœufs aient la chance de survivre au Canada.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur. A-t-on des questions à poser à M. Tebbutt? Sinon, j'en ai quelques-unes.

S'il est vrai, comme vous l'indiquez dans votre mémoire, monsieur, que nous ne faisons aucune concurrence aux importations—et vous le laissez entendre tout au long de votre présentation—croyez-vous que nous devrions importer tout notre bœuf?

M. Tebbutt: Monsieur le président, étant donné les prix, notre système actuel de commercialisation et le rythme auquel les producteurs ferment leurs portes, cela risque de se produire avant longtemps.

Le président: La situation va se régler d'elle-même.

[Text]

Mr. Tebbutt: It will take care of itself, yes. We are definitely in a deficit production situation with respect to supplying the Canadian market, and we have been. If it were not for the imports we would not have enough beef.

The Chairman: A lot of concern about the cow market has been expressed at our meetings, particularly by the western Canadian producers who are concerned about what will happen to their cow market. They ship a lot of cows to the United States.

What is your opinion on that? I might say, though, that some of them are not disturbed by that. For instance, Mr. John Pahara, who deals in a lot of cows, feeding maybe 15,000 to 20,000 head throughout the year, maintains that we import from Australia and New Zealand every working day 1,067 cows in the way of chilled and frozen beef. He says it shouldn't disturb us if we cannot import or export anything, because the damage is already done in terms of the amount of imports, and that we just don't have enough cows to take care of the market.

Has your committee done any work on that aspect of the problem? Do you agree with him?

Mr. Tebbutt: In the whole beef trade business, of course, like in the dairy business, once cows become no longer useful to the farmer, whether he wants to or not, he has to dispose of them. Usually you send them to market because you realize a few dollars out of them.

I would say they are a supplement to a beef industry. One of the things we have to have and have to get rid of is the old cow.

As far as the trade in cow beef is concerned, I think it is coming from Argentina. That is not a major concern, but over the years the farmers have been gauging their future production on the number of cows that are going to market as opposed to the number of heifers that are going to market, because that is where your future calves are going to come from. They are going to come from the cows and the heifers. It has been a gamble on those figures that has kept the beef industry partially alive until now. I don't think we can any longer rely on that criterion as a sound basis on which to establish a market, though.

The Chairman: Some of the livestock organizations throughout the country, particularly in western Canada, and somewhat in eastern Canada, too, believe that a stabilization program funded by the producers, the province and the federal government would take care of many of the needs. On page 5 of your brief you apparently just don't agree with that. Is that right?

Mr. Tebbutt: No, as farmers we don't. I have been farming and been in the beef industry for the last 34 years. We have attempted to borrow our way to prosperity. Some of us have made it. But to subsidize ourselves to prosperity I think would be just about as hard to do. It would be just about as impossible as to borrow yourself to prosperity. I think unless society is willing to pay a fair market price, or failing that is

[Traduction]

M. Tebbutt: En effet. Il est certain que nous ne produisons pas suffisamment pour approvisionner le marché canadien. Sans les importations, nous n'aurions pas assez de bœuf.

Le président: Beaucoup d'intervenants ont exprimé de fortes inquiétudes au sujet du marché des vaches, et en particulier les producteurs de l'Ouest canadien qui s'inquiètent du sort de leur marché des vaches. Ils en envoient beaucoup aux États-Unis.

Qu'en pensez-vous? Je devrais cependant ajouter que certains d'entre eux n'ont aucune crainte. Par exemple, M. John Pahara, qui vend beaucoup de vaches et qui élève peut-être de 15,000 à 20,000 têtes pendant l'année, soutient que nous importons d'Australie et de Nouvelle-Zélande 1,067 vaches par jour ouvrable sous forme de bœuf réfrigéré et congelé. Il affirme que cela ne devrait pas nous inquiéter si nous ne pouvons importer ou exporter quoi que ce soit parce que le dommage a déjà été fait sur le plan des importations et que nous n'avons tout simplement pas suffisamment de vaches pour satisfaire à la demande.

Votre comité s'est-il penché sur cet aspect du problème? Êtes-vous d'accord avec lui?

M. Tebbutt: Dans le commerce du bœuf, bien sûr, tout comme dans l'industrie laitière, lorsque les vaches ne sont plus utiles pour le producteur, qu'il le veuille ou non, il doit s'en débarrasser. On les envoie habituellement sur le marché, ce qui permet d'en tirer quelques dollars.

je dirais qu'il s'agit d'un supplément à l'industrie du bœuf. La vieille vache est inévitable et il faut s'en débarrasser.

En ce qui concerne le marché de la viande de vache, je crois que celle-ci provient d'argentine. Ce n'est pas un problème majeur, mais au fil des ans, les agriculteurs calculent leur production future d'après le nombre de vaches envoyées sur le marché plutôt que le nombre de génisses, parce que c'est de celles-ci que proviendront les veaux futurs, c'est-à-dire des vaches et des génisses. C'est en pariant sur ces chiffres que l'industrie du bœuf a réussi à survivre en partie jusqu'à maintenant. Je crois cependant que nous ne pouvons plus nous fier à ces critères comme base solide sur laquelle établir un marché.

Le président: Certaines associations de producteurs à travers le pays, particulièrement dans l'Ouest du Canada et, dans une certaine mesure, dans l'Est du Canada aussi, estiment qu'un programme de stabilisation financé par les producteurs, les gouvernements provinciaux et fédéral répondrait à un grand nombre de besoins. A la page 5 de votre mémoire, vous ne semblez pas du tout d'accord. Est-ce exact?

M. Tebbutt: En tant qu'agriculteurs, nous ne le sommes pas. Je suis dans l'agriculture et dans l'industrie du bœuf depuis 34 ans. Nous avons essayé d'atteindre la prospérité en empruntant. Certains d'entre nous y ont réussi, mais je crois qu'il serait tout aussi difficile de nous subventionner nous-mêmes pour devenir prospères. Ce moyen serait à peu près aussi impossible que celui de l'emprunt. Si la société n'est pas

[Text]

willing to keep the beef industry alive through subsidization, then there will not be a beef industry in Canada.

The Chairman: Several of the people we have heard from at our hearings have been inclined to blame all of our woes on the economy. Bearing that in mind, would it disturb you to see a 75-cent dollar and a 12 per cent interest rate?

Mr. Tebbutt: It would not disturb me. I think perhaps we would be in a better position in the beef industry with a 75-cent dollar.

The Chairman: So if you had a 75-cent dollar that would not worry you.

Mr. Tebbutt: Not at all.

The Chairman: You would prefer that to 17 per cent interest and an 84-cent dollar?

Mr. Tebbutt: I prefer that to 17 per cent interest and a par dollar at any rate.

The Chairman: If it floated to 75 cents, you think that would be all right.

Mr. Tebbutt: As far as the farmer is concerned he would be in a better position.

The Chairman: Have you discussed that in any of your meetings?

Mr. Tebbutt: Yes, we have.

The Chairman: You have never made any public decisions on it, though.

Mr. Tebbutt: No. That's right. It is something we have always left to the economists. Maybe we shouldn't have.

The Chairman: It is an interesting concept. Thank you very much, sir.

Our next witness is Mr. Loran Peter of the Bruce County Cattlemen's Association.

Mr. Loran Peter, President, Bruce County Cattlemen's Association: Mr. Chairman, I have taken the liberty of bringing with me our second vice-president from Bruce County Cattlemen's Association, Mr. Clarence Ackert. With your permission, I will quickly read the brief.

The Chairman: Certainly.

Mr. Peter: The Bruce County Cattlemen's Association wishes to submit the following suggestions to improve beef marketing in Canada.

1. A fee should be collected by the Provincial Cattlemen's Association on each head of cattle slaughtered in that province. This fee would be used to fund advertising provincially and nationally.
2. All slaughter cattle should be sold by public auction or other method of competitive bidding in the province in which they are slaughtered. This would prevent the direct sale to packers of domestic and imported cattle that can impair the pricing mechanism of an open market.

[Traduction]

disposée à payer un juste prix ou bien à garder l'industrie du bœuf en vie par le biais de subventions, il n'y aura alors pas d'industrie du bœuf au Canada.

Le président: Plusieurs intervenants lors de nos séances ont été portés à blâmer l'économie pour tous nos malheurs. Compte tenu de cela, un dollar valant 75 cents et des taux d'intérêt de 12 p. 100 vous effraieraient-ils?

M. Tebbutt: Pas du tout. L'industrie du bœuf serait peut-être en meilleure position avec un dollar valant 75 cents.

Le président: Un dollar valant 75 cents ne vous inquiéterait donc pas.

M. Tebbutt: Pas du tout.

Le président: Préférez-vous cela à des taux d'intérêt de 17 p. cent et un dollar valant 84 cents?

M. Tebbutt: Je préfère cela à des taux d'intérêt de 17 p. cent et un dollar au pair.

Le président: Si le dollar flottait jusqu'à 75 cents, vous croyez que ce serait très bien.

M. Tebbutt: L'agriculteur serait en meilleure position.

Le président: Avez-vous discuté de cette question lors de vos réunions?

M. Tebbutt: Oui.

Le président: Vous n'avez jamais rendu de décision publique à ce sujet, cependant?

M. Tebbutt: En effet. C'est une question que nous avons toujours laissée aux économistes. Nous n'aurions peut-être pas dû le faire.

Le président: C'est une idée intéressante. Je vous remercie beaucoup, monsieur.

Notre prochain témoin est M. Loran Peter de la *Bruce County Cattlemen's Association*.

M. Loran Peter, président, Bruce County Cattlemen's Association: Monsieur le Président, j'ai pris la liberté de me faire accompagner de notre deuxième vice-président, M. Clarence Ackert. Avec votre permission, je vais lire rapidement notre mémoire.

Le président: Certainement.

M. Peter: La Bruce County Cattlemen's Association désire présenter les suggestions suivantes afin d'améliorer la commercialisation du bœuf au Canada.

1. L'association provinciale des producteurs de bovins devrait percevoir un droit sur chaque tête abattue dans la province. Ce droit servirait à financer la publicité à l'échelle provinciale et nationale.
2. Tous les bovins d'abattage devraient être vendus par encan public ou par une autre méthode d'offres compétitives dans la province d'abattage. Cela empêcherait la vente directe aux conserveries d'animaux domestiques et importés, ce qui peut nuire au mécanisme d'établissement des prix sur un marché libre.

[Text]

I might add that the nine-man market study committee of the OCA formed a subcommittee and appointed two people from Bruce County. Ron Wolf was on the market study committee for supply management, and Clarence Ackert was on the electronic marketing committee. Their recommendations will undergo a trial period in April or May of this year.

3. The Bruce County Cattlemen's Association endorses the concept of supply management as outlined in the OCA marketing study report. This is the same report which Mr. Brubacher forwarded to you.

4. While supply management is being developed, in addition to it, there should be a comprehensive national stabilization or income assurance program for beef cattle.

Many of the financial problems faced by beef producers are caused by inadequate bank and government lending policies, and we would submit the following suggestions for improvement.

1. Banks should be asked or directed to develop a lending policy that would fix rates on operating loans for the duration of a feeding period. The federal government should treat loans for feeder cattle the same as breeding stock so programs such as Farm Improvement Loans, Small Business Bonds and Farm Credit funds could be used for feeder cattle.

2. Many beef farmers have had their equity eroded by losses in 1979, 1980 and 1981. Long-term mortgage money should be made available to re-finance these losses through the Farm Credit Corporation or other programs such as the Small Business Bond which should be available to all farmers and not just those in financial difficulties.

Mr. Chairman, we are quite willing to answer any questions your committee may have.

The Chairman: Are there any questions? I have a few questions. Do you think we are now at the position where we should have a few controls such as pegging interest rates? The question of interest rates has been raised several times here today.

Mr. Peter: If that were done, we would definitely be able to budget for feeder cattle prices. For example, last fall when we were buying calves in October and November, the interest rate was about 14 per cent, and then it escalated by not quite 10 per cent.

The Chairman: I am talking about across-the-board pegged interest rates.

Returning to the same question I asked the last speaker: As a farmer and a businessman, could you live with a 75-cent dollar and 12 per cent interest rates? I know that, if you had a place in Florida, you would probably be against it, but assuming that you do not have a place in Florida, could you live with that?

[Traduction]

Permettez-moi d'ajouter que le comité d'étude du marché, constitué de neuf membres de l'OCA, a formé un sous-comité et nommé deux personnes du comté de Bruce. Ron Wolf était membre du comité de la gestion de l'offre et Clarence Ackert, du comité de la commercialisation électronique. Leurs recommandations seront mises à l'essai en avril ou mai de cette année.

3. La *Bruce County Cattlemen's Association* appuie le concept de la gestion de l'offre tel qu'exposé dans le rapport de l'étude de commercialisation de l'OCA. Il s'agit du même rapport que M. Brubacher vous a envoyé.

4. Pendant que l'on met au point la gestion de l'Offre, il faudrait y ajouter un programme complet de stabilisation nationale ou d'assurance-revenu pour l'industrie du bœuf.

Un grand nombre des problèmes financiers des producteurs de bœuf sont dus aux politiques de prêt inadéquates des banques et du gouvernement et nous proposons les suggestions suivantes pour améliorer la situation.

1. Il faudrait demander ou ordonner aux banques de mettre au point une politique de prêt qui fixerait les taux des prêts d'exploitation pour toute la durée d'une période d'engraissement. Le gouvernement fédéral devrait considérer les prêts accordés pour le bétail d'engraissement sur le même pied que ceux accordés pour le bétail de reproduction afin que des programmes comme les prêts pour améliorations agricoles, les obligations pour la petite entreprise et les fonds de la Société du crédit agricole puissent servir au bétail d'engraissement.

2. L'actif de beaucoup de producteurs de bœuf a été grugé par les pertes subies en 1979, 1980 et 1981. Des fonds hypothécaires à long terme devraient être disponibles pour refinancer ces pertes par l'entremise de la Société du crédit agricole ou d'autres programmes comme celui des obligations pour la petite entreprise qui devraient être accessibles à tous les agriculteurs et non seulement à ceux qui ont des problèmes financiers.

Monsieur le président, nous sommes tout à fait disposés à répondre à toutes vos questions.

Le président: Y a-t-il des questions? J'en ai quelques-unes. Croyez-vous que nous devrions maintenant imposer quelques contrôles comme, par exemple, le gel des taux d'intérêt? On a parlé à plusieurs reprises des taux d'intérêt aujourd'hui.

M. Peter: Cela nous permettrait certes de prévoir les prix du bétail d'engraissement. Par exemple, lorsque nous achetions des veaux en octobre et novembre dernier, les taux d'intérêt étaient d'environ 14 p. 100, puis ils ont augmenté de presque 10 p.100.

Le président: Je veux parler d'un gel général des taux d'intérêt.

Je vais vous poser la même question qu'à l'orateur précédent. En tant qu'agriculteur et homme d'affaires, accepteriez-vous un dollar valant 75 cents et des taux d'intérêt de 12 p. 100? Je sais que si vous avez une propriété en Floride, vous serez probablement contre, mais en supposant que vous n'en avez pas, accepteriez-vous une telle situation?

[Text]

Mr. Peter: I do not think there are too many beef cattle producers who have homes in Florida.

It would bring the price of cattle up. I am not an economist, but overall I would think it would not improve the situation.

Senator Bielish: Would the witness repeat the answer since I did not hear what he said?

The Chairman: I asked him if he would prefer a 75-cent dollar and 12 per cent interest rates, and you said that you were not an economist and you do not want to get involved in that matter. Many of the cattlemen's associations blame all of the problems in the beef industry on the economy and the way the government runs the economy, and I merely ask these questions to hear your views.

Mr. Peter: My view of the economy is that the consumer dollar is spread around so thin that consumers feel they are not able to pay as much for beef as they once were, although that is not true. The consumer dollar, percentage-wise, buys more food than it ever did.

Senator Bielish: I agree with the witness that the consumer dollar buys more, but I am somewhat concerned that people do not really pay attention to what goes into the consumer basket and what they call "food" is not really food.

Mr. Peter: I think that is quite true. One third of the items in the basket at the check-out counter are probably not food at all.

The Chairman: Point four on the first page of your brief mentions that there should be a comprehensive national stabilization or income assurance program for beef cattle; would you enlarge on that?

Mr. Peter: At our directors' meeting it was generally felt that, although some people may not be in dire straits this year, unless there is a turnaround in the market or in the economy, within a year or two they will be in the same situation that others find themselves in now. We felt there should be a substantial stabilization program in the interim if the vote does decide on a marketing board.

The Chairman: In point number two on the first page you mention that all cattle should be sold by public auction and that there should be no direction. Would you go so far as to say that an auctioneer should not buy and that, if he buys and sells at the same time, he has a conflict of interest?

Mr. Peter: Perhaps Mr. Ackert is better able to answer this question since he was on the electronic marketing committee.

Mr. Clarence Ackert, Second Vice President, Bruce County Cattlemen's Association: I am not quite sure what the question was.

The Chairman: When you go to a sale, very often the auctioneer not only sells but he buys, and it is perhaps the feeling of some that he has a conflict of interest.

[Traduction]

M. Peter: Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de producteurs de bœuf qui aient une propriété en Floride.

Cela ferait augmenter le prix du bétail. Je ne suis pas économiste, mais je crois qu'en général, cela n'améliorerait pas la situation.

Le sénateur Bielish: Le témoin répéterait-il sa réponse, car je n'ai pas entendu ce qu'il a dit?

Le président: Je lui ai demandé s'il préférerait un dollar valant 75 cents et des taux d'intérêt de 12 p. 100. Il a dit qu'il n'était pas économiste et qu'il ne voulait pas s'engager dans cette question. Beaucoup d'associations de producteurs de bovins rejettent tous les problèmes de l'industrie du bœuf sur l'économie et sur la façon dont le gouvernement nous dirige. Je pose ces questions simplement pour savoir ce que vous en pensez.

M. Peter: Pour ce qui est de l'économie, j'estime que les ressources financières des consommateurs leur laissent tellement peu de marge que ceux-ci ne croient pas pouvoir payer le bœuf aussi cher qu'ils le payaient déjà, même si ce n'est pas vrai. En pourcentage, le dollar du consommateur achète plus d'aliments que jamais.

Le sénateur Bielish: J'admets avec le témoin que le consommateur a plus de pouvoir d'achat, mais je m'inquiète un peu de ce qu'on ne fait pas vraiment attention au contenu du panier d'épicerie et que ce qu'on qualifie «d'aliment» n'en est pas vraiment.

M. Peter: C'est très vrai. Le tiers du contenu des paniers d'épicerie qui passent à la caisse n'est probablement pas des aliments.

Le président: Au paragraphe 4 de la première page de votre mémoire, vous dites qu'il devrait y avoir un programme détaillé de stabilisation nationale ou d'assurance-revenu pour l'industrie du bœuf. Pourriez-vous préciser?

M. Peter: Lors de la réunion de nos directeurs, ceux-ci étaient généralement d'avis que même si certains ne sont peut-être pas dans une situation désespérée cette année, si le marché ou l'économie ne se rétablissent pas, il se retrouveront dans un an ou deux dans la même situation que vivent d'autres aujourd'hui. Nous étions d'avis qu'il devrait y avoir un important programme de stabilisation en attendant le vote au sujet d'un office de commercialisation.

Le président: Au paragraphe 2 de la première page, vous dites que tout le bétail devrait être vendu par encan public et qu'il ne devrait y avoir aucune restriction. Iriez-vous jusqu'à dire qu'un encanteur ne devrait pas acheter et que s'il achetait et vendait en même temps, il serait en conflit d'intérêts?

M. Peter: M. Ackert pourrait peut-être mieux répondre à cette question, car il était membre du comité de la commercialisation électronique.

M. Clarence Ackert, deuxième vice-président, Bruce County Cattlemen's Association: Je ne sais pas trop quelle était la question.

Le président: Lorsque vous allez à une vente, il arrive très souvent que l'encanteur non seulement vende, mais qu'il achète aussi. Certains croient peut-être qu'il est en conflit d'intérêts.

[Text]

Mr. Ackert: This matter was discussed on the electronic marketing committee. This is one matter which would be reasonably taken care of with an electronic system. The farmer would submit his price and that figure would be entered into the electronic system and, when the bidding stops, then the final price would be either above or below that figure.

The Chairman: You start at the top and go down.

Mr. Ackert: You start at the top and go down just as an auctioneer does, and then the price goes back up. The selling price is registered on the electronic machine.

The Chairman: Do you believe that there should be a single selling agency? The National Farm Union's brief mentioned that there should be a meat authority of some sort to monitor the various programs. Do you agree with that?

Mr. Ackert: I was chosen to sit on the nine-man committee from which the two subcommittees were put together to deal with electronic marketing and supply management. I believe that the report which John submitted is a workable report. There may be some expense and problems incurred to get it going, but I suggest that, if people want to make it work, then it can work. I would suggest that the only way it can be really feasible is if there is an umbrella over all meats. I do not think you can have supply management in beef without supply management in pork.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Ackert.

Honourable senators, we will now hear from (A. Bakker) of the Wellington County Cattlemen's Association. (A. Bakker) is the president of that association. Mr. Bakker, would you proceed, please?

Mr. A. Bakker, President, Wellington County Cattlemen's Association: Mr. Chairman, honourable senators, I should point out that I should have followed up on John Brubacher's report to the Ontario Cattlemen's Association. He is our representative to OCA, and I am the president of our association.

The Chairman: I understand. Would you proceed, please?

Mr. Bakker: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, as president of the Wellington County Cattlemen's Association I wish to submit my presentation on behalf of the association with respect to marketing, stabilization and supply-management in the cattle industry.

In the last 18 months our county has had three general meetings on these subjects, including one on the so-called Roytenberg Report. The consensus, or 70 per cent, was consistently in favour of a change, with the emphasis on the supply-management concept.

On January 5, 1982, our Ontario Cattlemen's Association representative, John Brubacher, presented our "Report of Marketing Study Committee on Supply-Management for Beef Cattle." Of the 25 members on the board of directors 20 were

[Traduction]

M. Ackert: Le comité de la commercialisation électronique a discuté de cette question. Un office de commercialisation réglerait raisonnablement bien le problème. Le producteur soumettrait son prix et ce chiffre serait entré dans le système électronique. Une fois les offres terminées, le prix final serait supérieur ou inférieur à ce chiffre.

Le président: Vous commencez au maximum et vous descendez.

M. Ackert: En effet, tout comme le fait présentement un encanteur, puis le prix monte de nouveau. Le prix de vente est enregistré sur l'appareil électronique.

Le président: Croyez-vous qu'il devrait y avoir une simple agence de vente? L'Union nationale des cultivateurs a mentionné dans son mémoire qu'il devrait y avoir une administration quelconque de la viande qui surveillerait les divers programmes. Êtes-vous d'accord?

M. Ackert: On m'a demandé de siéger au comité des neuf personnes, d'où sont issus les deux sous-comités, pour étudier la commercialisation électronique et la gestion de l'offre. Je crois que le rapport présenté par John est un bon point de départ. Le lancement d'un tel système pourrait entraîner des dépenses et des problèmes, mais j'estime que si l'on veut qu'il fonctionne, il pourra alors fonctionner. La seule façon de réaliser vraiment un tel programme, c'est que toutes les viandes soient régies par un organisme. Je ne crois pas que l'on puisse gérer l'offre dans le secteur du bœuf dans faire la même chose dans celui du porc.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Ackert.

Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre (A. Bakker), président de la *Wellington County Cattlemen's Association*. M. A. Bakker, vous avez la parole.

M. A. Bakker, président, Wellington County Cattlemen's Association: Monsieur le Président, honorables sénateurs, je devrais signaler que j'aurais dû donner suite au rapport de John Brubacher de l'Ontario Cattlemen's Association. Il est notre représentant à l'OCA et je suis président de notre association.

Le président: Je comprends. Vous pouvez y aller.

M. Bakker: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, en tant que président de la Wellington County Cattlemen's Association, je désire présenter la position de l'association au sujet de la commercialisation, de la stabilisation et de la gestion de l'offre dans l'industrie des bovins.

Depuis 18 mois, notre association a tenu trois assemblées générales sur ces questions, y compris une qui a porté sur le rapport Roytenberg. La plupart des membres, soit 70 p. 100, étaient en faveur d'un changement et insistent sur le concept de la gestion de l'offre.

Le 5 janvier 1982, notre représentant à l'Ontario Cattlemen's Association, John Brubacher, a présenté notre rapport du comité d'étude de la commercialisation sur la gestion de l'offre du bœuf. 20 des 25 membres du bureau de direction

[Text]

present, and after a lengthy discussion the following resolution was submitted:

The Board of Directors of the Wellington Cattlemen's Association recommend to the Wellington County cattlemen's annual meeting that they recognize the supply management report for beef cattle and request of the Ontario Cattlemen's Association that this plan be forwarded to the Farm Product Marketing Board to hold a plebiscite in Ontario for producers who are regulated under this plan to vote on it.

This motion was carried without a dissenting vote.

On January 12, 1982, at our annual meeting the same resolution was presented. After the formal presentation and discussion by the 106 registered members who were present that day, it was voted on and 61 were in favour while 31 were opposed. Most of the discussion on the matter concerned the mechanics of the system, the role of the dairy beef and the value of quotas. At this point I might just mention that normally we have only 50 or 60 members present at our meetings, but when you get an issue like this going they start coming in. I think those things had an influence on some of the dissenting voters, but in my opinion, honourable senators, this county is committed to supply-management, because a plebiscite proved it to be in favour.

If I may, I will give you some personal thoughts. As a beef producer for the last 15 years and as a dairy producer before that I can say that beef is the most volatile industry I know of. In most years, on any given day, if you were to sell the cattle you bought on that day's fat market you would lose on it. In other words, you can only hope that the price will go up. That has not been the case in the last three years, and because of that, together with the rise in interest rates, a large sector of beef producers have been put in a loss position.

For myself, I used to feed 1,000 to 1,200 per year, but by the end of 1980 I had lost \$200,000. Because I saw no light at the end of the tunnel I decided to cut back and become just a nominal producer. I have around 50 head plus some custom cattle. In order to put ourselves into a positive financial position we had to sell 250 acres of our land, but, if I had carried on in the cattle business, by now I would have lost most of that land anyway.

I don't think the answer is subsidies alone, but in the interim, until supply-management is in place, there has to be something for the industry to survive even that long. In this day and age, when everything has a price on it, we cannot survive simply by dumping our product on the market and hoping somebody will give us something for it. We have to realize we cannot produce something we will not be able to sell.

In summary, we have to get our supply tailored to demand, and until we do so the beef industry and the pork industry will be in chaos. Subsidizing them will only create over-supply, and that often means that the money ends up in the pockets of those who least need it.

[Traduction]

étaient présents et, après une discussion assez longue, on a présenté la résolution suivante:

Le bureau de direction de la *Wellington County Cattlemen's Association* a recommandé lors de la réunion annuelle des producteurs de bovins du comté de Wellington que ceux-ci adoptent le rapport sur la gestion de l'offre des bovins et demandent à l'*Ontario Cattlemen's Association* de transmettre ce plan à l'Office de commercialisation des produits agricoles afin que celui-ci tienne en Ontario un référendum auprès des producteurs assujettis à ce plan qui se prononceront à ce sujet.

Cette motion a été adoptée à l'unanimité.

Le 12 janvier 1982, on a présenté la même résolution lors de notre réunion annuelle. Après la présentation officielle et la discussion par les 106 membres inscrits présents ce jour-là, 61 ont voté pour et 31 contre. La majeure partie de la discussion a porté sur le mécanisme du système, le rôle des bovins de laiterie et la valeur des quotas. Permettez-moi en passant de signaler qu'habituellement, 50 ou 60 membres seulement participent à nos réunions, mais lorsqu'on soulève une question comme celle-là, la participation augmente. Je crois que ces questions ont influencé quelques-uns des dissidents, mais j'estime, honorables sénateurs, que le comté est en faveur de la gestion de l'offre parce qu'un référendum l'a prouvé.

Avec votre permission, je vais ajouter quelques idées personnelles. Producteur de bœuf depuis 15 ans et producteur laitier auparavant, je puis dire que l'industrie du bœuf est la plus volatile que je connaisse. La plupart du temps, n'importe quel jour, si vous vendez le bétail que vous avez acheté sur le marché des bêtes engraisées ce jour-là, vous y perdriez. Autrement dit, vous ne pouvez qu'espérer que le prix augmentera. Cela ne s'est pas produit au cours des trois dernières années et à cause de cela et de la flambée des taux d'intérêt, une grande partie des producteurs de bœuf ont subi des pertes.

En ce qui me concerne, j'avais l'habitude d'engraisser de 1,000 à 1,200 têtes par année, mais à la fin de 1980, j'avais perdu \$200,000. Comme il n'y avait pas d'espoir en vue, j'ai décidé de réduire mes opérations et de devenir producteur en titre seulement. J'ai environ 50 têtes et quelques animaux spéciaux. Pour pouvoir rétablir notre position financière, nous avons dû vendre 250 acres de terre, mais si j'avais continué dans l'industrie du bœuf, j'aurais maintenant perdu la plupart de ces terres de toute façon.

Je ne crois pas que la solution réside dans les subventions seulement, mais en attendant la mise en œuvre de la gestion de l'offre, il faut faire quelque chose pour que l'industrie survive. À l'heure actuelle, alors que tout a un prix, nous ne pouvons survivre en nous débarrassant simplement de nos produits sur le marché et en espérant que quelqu'un nous en donnera quelque chose. Nous devons comprendre que nous ne pouvons produire quelque chose que nous ne pourrions vendre.

En résumé, il faut que l'offre soit axée sur la demande et tant que nous ne le ferons pas, le chaos régnera dans l'industrie du bœuf et du porc. En la subventionnant, on ne fera que susciter une demande excédentaire ce qui veut souvent dire

[Text]

Thank you.

The Chairman: Thank you very much. Are there any questions? Mr. A. Bakker, you mentioned that subsidies were not the answer. Have you discussed some of these programs as part of your committee work with the Minister of Agriculture in Ontario? They are coming out with a subsidy program, as you probably know better than I do. But you say that is not the answer to the problem.

Mr. A. Bakker: I am also a member of the Action Group and we have come across that time and time again. Logically, if you start handing out money, they will produce more and more. If the system cannot handle it, you know what will happen. That is our opinion. I don't think you need to be an economist to know that. That is the view of our county also. We have been fairly consistent. There has to be a change in the marketing system. It is no good the way it is.

Just off the cuff, I don't know if any of you watched *60 Minutes* last night.

The Chairman: We were on the road for "60 minutes."

Mr. A. Bakker: I never knew there was such a thing as supply-management in the United States, but they mentioned five commodities last night: oranges, meat, hogs and two or three others. I can't just remember all of them. They were all under a supply-management system. But they showed us that last year half of the oranges were dumped and rotted because they didn't have a market for them and they were only allowed to sell so much.

The Chairman: Is that why they caused the frost?

Mr. A. Bakker: I don't think the frost has done a lot of harm. One reporter said he had to pay 26 cents for an orange in New York, but the farmer who produced them only got one cent apiece.

The Chairman: Well, thank you very much, sir. We appreciate your being here.

Our next witness is Mr. George Adams from the Huron Cattlemen's Association. Mr. Adams, would you please come up?

Mr. George Adams, Huron Cattlemen's Association: Mr. Chairman, honourable senators, perhaps our association had the wrong information, but we were under the impression that you were not taking formal briefs, and that this meeting was to hear the views of individual producers.

The Chairman: We are very flexible.

Mr. Adams: I do not have a brief.

The Chairman: We are poorly paid and we listen.

Mr. Adams: I do not know about being poorly paid from what I see in the newspapers.

There are 293 paid-up members in the Huron County Cattlemen's Association. Two hundred and eighty people attended our annual meeting which was held a couple of weeks

[Traduction]

que l'argent aboutit dans les poches de ceux qui en ont le moins besoin.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup. Y a-t-il des questions? Monsieur A. Bakker, vous avez dit que les subventions n'étaient pas la solution. Dans le cadre des travaux de votre comité, avez-vous discuté de certains de ces programmes avec le ministre de l'Agriculture de l'Ontario? Comme vous le savez probablement mieux que moi, la province est sur le point d'offrir un programme de subventions. Vous dites cependant que ce n'est pas la solution.

M. A. Bakker: Je suis aussi membre du groupe d'action, et nous avons rencontré ce problème à maintes reprises. Logiquement, lorsqu'on commence à distribuer de l'argent, les producteurs produisent davantage. Si le système ne peut accepter une telle production, vous savez ce qui se passe. Telle est notre opinion. Je ne crois pas qu'il faille être économiste pour le savoir. C'est aussi ce qu'en pense notre comité. Nous avons été assez constants. Il faut modifier le système de commercialisation qui ne vaut rien dans sa forme actuelle.

En passant, je ne sais pas si certains d'entre vous ont vu l'émission *60 minutes* hier soir.

Le président: Nous étions en voyage.

M. A. Bakker: Je ne savais pas que la gestion de l'offre existait aux États-Unis, mais on a parlé de cinq produits hier soir: les oranges, la viande, le porc et deux ou trois autres. J'en oublie quelques-uns. Ils étaient tous assujettis à un système de gestion de l'offre. Nous avons cependant vu que l'année dernière, on a jeté la moitié des oranges parce qu'il n'y avait pas de débouchés et que les producteurs ne pouvaient en vendre qu'une certaine quantité.

Le président: Est-ce pour cela qu'ils ont causé le gel?

M. A. Bakker: Je ne crois pas que le gel ait beaucoup nui. Un journaliste a déclaré qu'il a dû payer une orange 26 cents à New York, mais que le producteur n'en avait obtenu qu'un cent.

Le président: Merci beaucoup, monsieur. Nous vous remercions de votre intervention.

Notre prochain témoin, M. George Adams, représente la *Huron Cattlemen's Association*. Monsieur Adams, voulez-vous commencer?

M. George Adams, Huron Cattlemen's Association: Monsieur le président, honorables sénateurs, notre association a peut-être été mal renseignée, mais nous avions l'impression que vous n'acceptiez pas de mémoire et que le but de cette réunion était d'entendre des producteurs individuels.

Le président: Nous sommes très flexibles.

M. Adams: Je n'ai pas de mémoire.

Le président: Nous sommes mal payés et nous écoutons.

M. Adams: Ce n'est pas ce que j'en lis dans les journaux.

La *Huron County Cattlemen's Association* compte 293 membres en règle. Notre réunion annuelle, qui a eu lieu il y a une couple de semaines, a attiré 280 participants. Nous avons

[Text]

ago. We called a special meeting only a week ago to discuss the marketing plan presented by Mr. Brubacher, and 200 or more members attended that meeting which I consider to be a very good turnout.

The vote on compulsory marketing was 125 against 41 for supply management, which is three to one against.

A meeting was held to discuss Mr. Roytenberg's program, and the end result was that the directors are not in favour of supply management.

The motion regarding the report by the Ontario Cattlemen's Association was defeated. The general feeling was that, if we had to accept compulsory marketing, regardless of what we thought of the insurance program or the stabilization program, then we should throw the whole thing out.

My personal opinion is that there might be some support for a voluntary stabilization program. Producers are very anxious to maintain their freedom. They want to buy and sell cattle when the opportunity suits them. Whether they want to market their corn through steers or dry it and sell it, that is their decision. They do not want to be tied into a compulsory situation.

My wife and I farm about 734 acres with the assistance of some part-time help. Last year I did not lose money. I started to get my books rounded up, as you fellows down in Ottawa demand a little payment once in a while, and I found—as I had suspected before I did the books—I had had a very good year. We made some changes in our business procedure. Over the years we have bought our cattle in March, April and May, pastured them and finished them off in their feedlots in the winter time. We had been buying heavier cattle. Last year, when interest rates went up, we decided to cut back interest payments by buying smaller cattle. We reduced our purchases by 100 pounds. That helped cut back on the interest payments. Last year our cattle going to grass cost us 87½ cents a pound.

Our year end does not run January to January; it runs June to June. We made this change a few years ago to, more or less, tie in with our cycle and to get away from the jam-up at the end of the year. This has worked reasonably well for us.

The beef cattle sold out of Huron County amounted to \$125,000, according to 1980 statistics. We have approximately 192,000 total population of cattle, beef and dairy, in Huron County.

In December we had an afternoon meeting of directors of the Huron County Cattlemen's Association. The afternoon is not a good time to have a meeting because it seems that most directors are just too busy to come to an afternoon meeting. We have approximately 47 directors of the Huron County Cattlemen's Association and only 20 showed up that particular afternoon. This meeting occurred about the time that the questionnaire on beef cattle had been sent out by the Minister of Agriculture. This questionnaire was supposed to have been

[Traduction]

organisé une réunion spéciale il y a une semaine seulement pour discuter du plan de commercialisation présenté par M. Brubacher. Cette réunion a attiré plus de 200 membres, ce que je considère comme une très bonne assistance.

Lors du vote sur la commercialisation obligatoire, 125 se sont prononcés contre et 41 pour la gestion de l'offre, c'est-à-dire que les intéressés étaient contre dans une proportion de 3 contre 1.

On a organisé une réunion pour étudier le programme de M. Roytenberg et finalement, les directeurs se sont prononcés contre la gestion de l'offre.

La motion relative au rapport de l'Ontario Cattlemen's Association a été rejetée. Les participants croyaient généralement que s'il fallait accepter la commercialisation obligatoire, peu importe ce que nous pensons du programme d'assurance ou de stabilisation, il fallait alors tout rejeter.

Personnellement, j'estime qu'un programme de stabilisation volontaire recevrait un certain appui. Les producteurs tiennent énormément à leur liberté. Ils veulent acheter et vendre du bétail lorsque cela leur convient. Qu'ils veuillent vendre leur maïs en élevant des bouvillons ou le faire sécher et le vendre, c'est leur affaire. Ils ne veulent pas être liés à un système obligatoire.

Mon épouse et moi-même exploitons environ 734 acres avec l'aide d'employés à temps partiel. L'année dernière, je n'ai pas perdu d'argent. J'ai commencé à mettre de l'ordre dans mes livres, car vous autres à Ottawa, vous exigez un peu d'argent de temps à autre. J'ai constaté, comme je l'avais prévu, que j'ai eu une très bonne année. Nous avons modifié quelque peu notre façon de procéder. Auparavant, nous achetions notre bétail en mars, avril et mai, nous l'envoyions en pâturage et nous finissions de l'engraisser dans les parcs d'embouche l'hiver. Nous achetions du bétail plus lourd. L'année dernière, lorsque les taux d'intérêt ont augmenté, nous avons décidé de réduire les intérêts à payer en achetant du bétail moins lourd de 100 livres. Cela nous a aidé à diminuer l'intérêt à payer. L'année dernière, notre bétail en pâturage nous a coûté 87½ cents la livre.

Notre exercice financier ne va pas de janvier à janvier, mais de juin à juin. Nous avons effectué ce changement il y a quelques années pour le lier plus ou moins à notre cycle de production et pour éviter des accumulations à la fin de l'année. Les résultats ont été raisonnablement bons.

D'après les chiffres de 1980, le comté de Huron a vendu pour \$125,000 de bovins. La population totale de bovins de boucherie et laitiers du comté de Huron est d'environ 192,000 têtes.

En décembre, nous avons tenu une réunion des directeurs de la Huron County Cattlemen's Association un après-midi. L'après-midi n'est pas un bon moment pour organiser une réunion parce qu'il semble que la plupart des directeurs sont tout simplement trop occupés pour y venir. L'association compte environ 47 directeurs et 20 seulement se sont présentés l'après-midi en question. La réunion a eu lieu à peu près au moment où le ministre de l'Agriculture a envoyé son questionnaire sur l'industrie du bœuf. Le questionnaire devait avoir été

[Text]

circulated and, on taking account of the 20 producers that we had at our meeting, we discovered that only four producers had received the questionnaire.

The 20 directors who attended this meeting represented the marketing of 18,000 cattle in 1980. Our largest director marketed approximately 5,200 and our smallest director at the meeting marketed 1,500. We encompass the largest and the smallest operators. The ages of our directors also vary from being in their early twenties to those in their sixties, a little older than myself. We have a very composite group. The four directors who had received the questionnaire had sold 1,100 head of cattle in 1980. Therefore, we wondered how so many had not received the questionnaire since most of our directors had been in the beef business for many years. If the mailing list for the questionnaire had been taken from the census, then everyone would have received a copy. I was one of the people who did not receive a questionnaire, but I put a request in through my member of Parliament and eventually received one.

Some of the speakers this afternoon mentioned the economy as a culprit of lower beef prices. When you consider the high unemployment as a result of factories and businesses going broke, then it seems that farmers are in no worse a position than those employed by other industries. We have a local industry which makes automatic feed processing mills, which are sold all over the world, and the employees of that firm have practically all been laid off. Practically all the factories in Hanover, which is the furniture capital of Ontario, have been shut down. The economy certainly has a bearing on this.

If you are laid off, then you are going to economize when you go to the market. However, one of the problems is that everybody talks about beef being expensive; that is a fallacy. You can buy a roast of beef, cook it, have a hot meal, then you can have cold beef the next day, and the remains might do you a whole week; so, when you figure out the cost per serving, beef is one of the cheapest meats you can buy. Even beef men talk of beef being expensive, and it is not. We hired a home economist to put together a brochure that will back my statement up. We have to change our way of talking, and instead of always saying that beef is expensive, we have to say that beef is the best darn buy you can make.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Anderson: Are there other people like you who have cut back on the size of the calves that they purchase in order to save interest payments?

Mr. Adams: I really could not say. When you go to an auction market, you are buying cattle, you have your idea of what you want, and you bid against other traders. Personally, I will buy a 1,000-pound steer if it looks like I can make a dollar, or I may buy a 500-pound steer if it looks like I can make a dollar. You have about 20 or 30 seconds to make that decision, and if you are a slow thinker, you will be lost.

[Traduction]

distribué et seulement quatre des vingt participants l'avaient reçu.

Les 20 directeurs qui ont participé à la réunion ont vendu 18,000 têtes en 1980. Le plus gros vendeur en a vendu environ 5,200 et le plus petit, 1,500. Nous réunissons les plus gros et les plus petits exploitants. L'âge de nos directeurs varie du début de la vingtaine à la soixantaine, que je n'ai pas encore atteint. Nous avons un groupe très varié. Les quatre directeurs qui avaient reçu le questionnaire avaient vendu 1,100 têtes en 1980. Nous nous sommes donc demandé combien ne l'avaient pas reçu, car la plupart de nos directeurs sont dans l'industrie du bœuf depuis de nombreuses années. Si la liste d'adresses pour le questionnaire avait été tirée du recensement, tous en auraient alors reçu une copie. Je fais partie de ceux qui n'en ont pas reçu, mais je l'ai demandé par l'entremise de mon député et j'ai fini par en recevoir un.

Certains des intervenants cet après-midi là ont dit que l'économie était la cause du faible prix du bœuf. Si l'on tient compte du chômage élevé résultant de la fermeture d'usines et d'entreprises, il semble alors que la position des agriculteurs n'est pas pire que celle des travailleurs d'autres industries. Nous avons une industrie locale qui fabrique des appareils automatiques de traitement des provenances qu'elle vend partout à travers le monde. Presque tous les employés de cette entreprise ont été mis à pied. Presque toutes les usines de Hanover, capitale du meuble de l'Ontario, ont été fermées. L'économie a certes un impact là-dessus.

Lorsqu'on est mis à pied, on économise en faisant l'épicerie. Un des problèmes, cependant, c'est que tous disent que le bœuf coûte cher. C'est faux. On peut acheter un rôti de bœuf, le faire cuire, prendre un repas chaud, puis manger du bœuf froid le lendemain et même faire toute une semaine avec les restes. Lorsque l'on calcule le coût par portion, le bœuf est une des viandes les moins chères que l'on puisse acheter. Même les éleveurs disent que le bœuf coûte cher et ce n'est pas le cas. Nous avons embauché un économiste domestique pour préparer une brochure qui prouvera ce que je dis. Nous devons changer notre façon de parler et au lieu de toujours dire que le bœuf coûte cher, il faut dire qu'il s'agit du meilleur achat que l'on puisse faire.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Anderson: Y a-t-il d'autres personnes comme vous qui achètent des veaux plus petits afin de payer moins d'intérêt?

M. Adams: Je ne saurais vraiment dire. Lorsque vous allez à une vente à l'encan, vous achetez du bétail, vous avez une idée de ce que vous voulez et vous faites concurrence à d'autres acheteurs. Personnellement, je vais acheter un bouvillon de 1,000 livres si je crois pouvoir faire un peu d'argent, ou j'en achèterai peut-être un de 500 s'il a l'air rentable. Vous avez environ 20 ou 30 secondes pour prendre une décision et celui qui ne pense pas vite est perdu.

[Text]

Senator Bielish: You said that you recommend voluntary stabilization; is that correct?

Mr. Adams: I said there was a possibility that that may be accepted, but that is my personal opinion.

Senator Bielish: Would that be a national plan or a provincial plan?

Mr. Adams: I think it would have to be a national voluntary plan. I think that the Department of Agriculture in Ottawa has to get out and show a little leadership in this. The four western provinces have said no to supply management. I cannot see René Lévesque in Quebec accepting supply management when that province is trying to enlarge its base for fat cows and most of its beef is imported. Mr. Lévesque has been subsidizing Quebec producers very heavily. I saw an article in the paper, and I do not know whether it is right or not, which stated that \$75 a head was paid on 39,000 cattle. I would question that because, if that is all the cattle fed in Quebec, it does not amount to even half of what is fed in Huron County.

The Chairman: Getting back to Senator Bielish's question, what kind of a stabilization program would you envision?

Mr. Adams: I would say it would have to be voluntary with equal contributions from the federal government, the provincial governments and the producer.

Senator Adams: You say that you have no problems with financial overheads. You do not have to pay a mortgage and your farm is over 700 acres. You have also pointed out that you do not pay very much interest on your livestock.

Mr. Adams: That is true. My wife and I started farming at the bottom end of the scale in 1953. We bought an old pasture farm, and no one had lived in the house for over 35 years. We did not install hydro for two years. I did not own a car until I was 25 years old, and I saved my money. We operated with old used machinery; my first tractor cost me \$300. We paid as we went along. Today we have no bills of any account, and I make no apologies for saying that I did not suffer any financial hardship in 1980 because I paid the price years back. We saved our money and today, if we don't want to, we don't even have to farm.

The Chairman: Any other questions? Thank you very much, Mr. Adams. You are a lucky man.

Mr. Adams: You make your own luck.

The Chairman: Honourable senators, we will now hear from Garth Cubitt, who, I believe, is a private producer speaking on his own behalf.

Mr. Garth Cubitt: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, the opportunity to make a presentation of this point of view regarding the beef industry is appreciated.

Productivity in beef has been affected by a presumably straight-line increasing demand, by somewhat easy financing

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Vous avez dit que vous recommandiez la stabilisation volontaire. Est-ce exact?

M. Adams: J'ai dit qu'il se pourrait qu'on l'accepte, mais c'est mon opinion personnelle.

Le sénateur Bielish: Ce plan serait-il national ou provincial?

M. Adams: Je crois qu'il devrait s'agir d'un plan national volontaire. Le ministère fédéral de l'Agriculture doit à mon avis faire preuve de leadership à cet égard. Les quatre provinces de l'Ouest ont rejeté la gestion de l'offre. Je ne puis voir comment René Lévesque au Québec accepterait la gestion de l'offre alors que cette province essaie d'élargir sa base de vaches engraisées et importe la majeure partie de son bœuf. M. Lévesque subventionne très généreusement les producteurs du Québec. J'ai lu un article dans le journal, je ne sais pas si c'est vrai ou non, dans lequel on déclarait que l'on a payé \$75 la tête pour 39,000 têtes. Je doute un peu de ce chiffre parce que si c'est tout le bétail que l'on a engraisé au Québec, cela ne représente même pas la moitié de celui qu'on engraisse dans le comté de Huron.

Le président: Pour revenir à la question du sénateur Bielish, quel genre de programme de stabilisation verriez-vous?

M. Adams: Il devrait être volontaire et prévoir des contributions égales du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux et des producteurs.

Le sénateur Adams: Vous dites que vous n'avez pas de problèmes de frais généraux. Vous n'avez pas d'hypothèque à payer et votre ferme s'étend sur plus de 700 acres. Vous avez en outre signalé que vous ne payez pas beaucoup d'intérêt sur votre bétail.

M. Adams: C'est vrai. Mon épouse et moi-même avons commencé au bas de l'échelle en 1953. Nous avons acheté une vieille ferme de pâturage et la maison était abandonnée depuis plus de 35 ans. Nous n'y avons installé l'électricité que deux ans plus tard. Je n'ai pas eu d'automobile avant mes 25 ans et j'ai économisé mon argent. Nous travaillions avec de vieilles machines usagées. Mon premier tracteur m'a coûté \$300. Nous avons dépensé selon nos moyens. Aujourd'hui, nous n'avons pas de factures à payer et je n'ai aucune hésitation à dire que j'ai n'ai pas eu de problème financier en 1980 parce que j'ai payé il y a des années. Nous avons économisé notre argent et aujourd'hui, nous ne sommes même pas obligés de travailler si nous ne le voulons pas.

Le président: D'autres questions? Merci beaucoup, monsieur Adams. Vous êtes chanceux.

M. Adams: On fait sa propre chance.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre Garth Cubitt, qui, sauf erreur, est un producteur privé. Il parle en son propre nom.

M. Garth Cubitt: Monsieur le Président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de présenter mon point de vue sur l'industrie du bœuf.

La productivité dans l'industrie du bœuf a réagi aux effets d'une hypothèse d'accroissement en ligne directe de la

[Text]

and by too much optimism about beef finally coming into its own. No one explained that increasing prices were a result of expanded money supply based on inflated dollars. There was no warning that high interest rates must follow so that investors can maintain their purchasing power in the marketplace.

High interest rates increase the cost of production to farmers. Simultaneously, consumers' disposable income is gouged by the same high rates, reducing their demand for beef as they choose cheaper animal or plant protein. Beef producers were struck by a double-barrelled cost-of-production increase and lower market returns. More animal units must be sold to repay the same loan or to service the same interest payments. As market returns were insufficient to meet obligations, equity began to erode. Farmers, like other sectors of the economy, hoped for increased prices to provide relief. Mr. Whelan points to supply-management as the means to assure the increased return on product—for example, to overcome the effects of inflation, raise the price through "orderly marketing".

Mr. Whelan and his colleagues have confused the effect—inflation—with the cause—deficit government financing—and have side-stepped any responsibility for the results of federal fiscal policy. Independent businesses across Canada find themselves in the same straight as beef producers. A supply-management program for beef will have significant negative long-term considerations for beef producers and would not help the rest of the business community. The effects of fiscal policy must be explained so that all businesses can respond to ensure their individual financial stability.

Let me give you some considerations following out of that brief analysis. The agricultural community as a whole has been encouraged to keep better records, be more efficient, seek better financial arrangements, et cetera. All of these have their place, but there are few, if any, encouragements to seek the advice of persons—for example, investment counsellors—who understand the forces at work in our economy and who can direct farmers toward greater financial stability, toward a stronger equity position. That is, farmers lack the explanations that would permit them to respond so as to protect their investment. Such advice might indicate a temporary retirement from production. This courageous alternative may have limited availability to farmers who are highly levered by recent expansion. Representatives from agricultural ministries are not likely to suggest such action as "the size of the agricultural industry should be maintained and adequate supplies of food at suitable prices should be assured."

[Traduction]

demande, d'une facilité relative de financement et d'un trop grand optimisme quant au bœuf et à la place qui lui revient. Personne n'a expliqué que l'augmentation des prix était le résultat d'une expansion inflationniste de la masse monétaire. On ne nous a pas prévenus que les taux d'intérêt élevés sont une conséquence naturelle de cette expansion, de manière que les investisseurs puissent maintenir leur pouvoir d'achat sur le marché.

Les taux d'intérêt élevés augmentent les coûts de production des agriculteurs. En même temps, le revenu disponible des consommateurs est grugé par les mêmes taux élevés, ce qui les amène à consommer moins de bœuf et à se tourner vers des protéines animales ou végétales moins coûteuses. Les producteurs de bœuf ont dû encaisser le double coup de l'accroissement des coûts de production et d'une diminution du rendement du marché. Ils doivent vendre plus d'animaux pour rembourser le même prêt ou faire les mêmes versements d'intérêts. Comme le rendement du marché était insuffisant pour leur permettre de satisfaire à leurs obligations, leur avoir propre a commencé à s'éroder. Les agriculteurs, comme d'autres secteurs de l'économie, ont cherché un soulagement dans une augmentation des prix. M. Whelan prétend que la gestion des approvisionnements est le moyen d'accroître le rendement du produit: par exemple, pour surmonter les effets de l'inflation, il faut augmenter le prix par une «commercialisation ordonnée».

M. Whelan et ses collègues ont pris l'effet—l'inflation pour la cause—le financement déficitaire du gouvernement—et ont refusé d'assumer la responsabilité des résultats de la politique monétaire fédérale. D'un bout à l'autre du Canada, des entreprises indépendantes se retrouvent dans le même étau que les producteurs de bœuf. Un programme de gestion des approvisionnements du bœuf aura, à long terme, des effets néfastes importants pour les producteurs de bœuf et n'aidait en rien le reste du monde des affaires. Il faut expliquer les effets de la politique monétaire, de manière que toutes les entreprises puissent assurer leur stabilité financière individuelle.

Permettez-moi de vous faire part de certaines considérations découlant de cette brève analyse. Le monde agricole, dans son ensemble, a été incité à améliorer sa tenue de livres, à être plus efficace, à rechercher de meilleurs arrangements financiers, etc. Toutes ces choses-là ont leur place, mais on a oublié ou à peu près de nous inciter à rechercher les conseils de personnes—par exemple, de conseillers en investissements—qui comprennent les forces qui s'exercent dans notre économie et qui peuvent orienter les agriculteurs vers une plus grande stabilité financière, vers une position plus solide en ce qui concerne leur avoir propre. Ainsi, les agriculteurs ne connaissent pas les explications qui leur permettraient de réagir pour protéger leur investissement. Ces conseils pourraient aller dans le sens d'un retrait temporaire de la production. Cette option courageuse pourrait n'être que partiellement possible pour les agriculteurs qui se sont fortement endettés par suite de l'expansion récente. Et ce ne sont pas les représentants des ministères de l'Agriculture qui vont proposer une telle initiative, étant donné qu'il faut maintenir «la taille de l'industrie agricole et assurer des

[Text]

Political musings about an imminent food shortage tend to make farmers more "bullish" about production than is often justified. Reducing the level of production may be a traumatic decision.

Despite protests to the contrary, there is scant evidence of a long-range federal or provincial food policy. Ontario's farm tax reduction program is extended from year to year. Capital grant programs are exhausted prematurely. Ontario's cow-calf stabilization program with producer participation lasted three years and would have to be relegislated. A voluntary beef income stabilization program with equal producer-provincial federal funding and based on current cost of production could make a significant contribution to producers' confidence, if they knew the program would always be in place for at least the next four years—for example, annual extensions four years in advance adjusted to cost of production for present year.

In the marketplace the beef industry should have incentives to update, for example, selling carcass weight and grade, all animals exposed to public bid, weekly regional pool prices for each grade, and ultrasonic grading of replacement cattle and calves. To my knowledge none of these examples, or others like them, have received adequate investigation for their contribution to uniform grading, to reduction of cattle in A-3 and A-4 categories or to assessment of truly comparative value of replacement cattle. At the retail level the assumption of continued demand has not been correct. Improved market intelligence is in order—not merely records of marketings and marketing projections, but also explanations of economic forces affecting the marketplace. And in the marketplace insufficient effort has been applied to changing consumer "want" or "desire" into a "need" for beef.

The free-market red meat industry makes a significant contribution to the mental and emotional health of Canada's farm population. Bruce Larson in his book *There's a lot more to health than not being sick* says:

The adventure of living... means buying and selling, sometimes at a large profit, sometimes at a loss. It is risk and uncertainty... (it) is pitting his with and judgment against his peers.

As examples, consider the egg-poultry and dairy farmers who apply otherwise unused management skills to the production of cattle or hogs. Consider the salaried industry, business and education people who become involved in production of cattle or hogs. As proof of the importance of this "uncertainty" element in life, consider those people who manufacture risk by purchasing lottery tickets. What may appear to be the weakness of an organization or system often proves to be its strength.

[Traduction]

approvisionnements suffisants d'aliments à des prix abordables».

Les fantaisies politiques à propos de l'imminence d'une pénurie alimentaire amènent les producteurs à être plus audacieux qu'il n'est souvent justifié. La réduction du niveau de production peut être une décision traumatique.

On a beau prétendre ce qu'on voudra, il y a bien peu d'indices d'une politique alimentaire fédérale ou provinciale à long terme. Le programme de réduction des taxes sur les fermes de l'Ontario est prolongé d'année en année. Les fonds des programmes de subventions s'épuisent prématurément. Le programme de stabilisation de l'élevage-naissage en Ontario, avec participation des producteurs, n'a duré que trois ans et il devrait être réinstauré. Un programme volontaire de stabilisation du revenu du bœuf avec financement à parts égales par les producteurs, la province et le gouvernement fédéral, et fondé sur les coûts de production courants redonnerait beaucoup confiance aux producteurs, s'ils avaient la certitude que le programme serait toujours en place pour au moins quatre ans—par exemple, s'il était prolongé annuellement pour quatre ans d'avance, suivant une indexation sur le coût de production de l'année en cours.

Sur le marché, l'industrie du bœuf devrait avoir des encouragements pour mettre à jour, par exemple, le poids et la classe des carcasses lors de la vente, la mise aux enchères publiques de tous les animaux, les prix hebdomadaires régionaux de mise en commun pour chaque classe, et le classement ultrasonique des bovins et des veaux de remplacement. À ma connaissance, aucun de ces cas, ou d'autres semblables, n'a fait l'objet d'une étude suffisante qui aurait pu déterminer la contribution à l'uniformité de classement, à la réduction des bovins des catégories A-3 et A-4 ou à la détermination d'une valeur véritablement comparative des bovins de remplacement. Au niveau du bétail, l'hypothèse de la demande soutenue s'est révélée fautive. Il faut de meilleurs renseignements sur le marché—et non pas simplement des chiffres sur les ventes et les projections de vente, mais également une explication des forces économiques qui s'exercent sur le marché. Et, sur le marché, on n'a pas fait suffisamment d'efforts pour transformer, chez le consommateur, le «désir» en «besoin» de bœuf.

L'industrie de la viande rouge en marché libre a contribué pour beaucoup à la santé mentale et émotive de la population agricole du Canada. Dans son livre *There's a lot more to health than not being sick*, Bruce Larson écrit:

L'aventure de vivre... signifie acheter et vendre, parfois avec un gros bénéfice, parfois à perte. C'est un risque, c'est l'incertitude... c'est se servir de son esprit et de son jugement contre ses pairs.

Par exemple, prenons les producteurs d'œufs et de volaille et les producteurs de lait, qui appliquent à la production de bovins et de porcs des aptitudes de gestion qui seraient autrement inutilisées. Prenons le cas des salariés, de l'industrie, du commerce et de l'enseignement, qui se lancent dans la production de bovins et de porcs. Si vous voulez la preuve de l'importance de cet élément d'incertitude dans la vie, songez aux gens qui fabriquent le risque en achetant des billets de

[Text]

In summary, it is time for an explanation of the effects of fiscal policies that have led to the "high interest rate-low commodity prices" situation in all sectors of the Canadian business community. Mr. Whelan's incorrect analysis must inevitably lead to the wrong conclusion. Let an informed business community have access to the correct analysis and Mr. Whelan will find in that community the knowledge and, yes, the wisdom to choose the correct solution and the strength of mind to clear the market backlog and continue to provide adequate supplies of produce at competitive prices in a free market.

The Chairman: Are there any questions of Mr. Cubitt?

Senator Bielish: It all sounds so good and easy flowing, but I would like to have that paper and have a few minutes with it before asking questions on it.

The Chairman: Mr. Cubitt, do you believe in deficit financing for people's houses?

Mr. Cubitt: Deficit financing for people's houses?

The Chairman: You know, where you pay down \$10,000 and take a mortgage of \$70,000.

Mr. Cubitt: Well, it is a customary thing, but we just heard from a gentleman who said he is in a secure situation because he didn't do that.

The Chairman: It is just because he's got a good wife who didn't raise hell with him. My wife would have raised hell. Some people don't have toilets. I had to have three in my house. I am just joking.

Mr. Cubitt: I understand.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cubitt.

Mr. Cubitt: If there are any questions later, I would be happy to answer them.

The Chairman: Honourable senators, the next person speaking is Mr. Lyle Peters.

Mr. Lyle Peters: Mr. Chairman, both my wife Norma and I intended to be here, but she had to go home to take care of the kids, but, if I could, I would like to read our statement myself.

The Chairman: That is fine. I might say, ladies and gentlemen, that my colleagues and I were looking for great wisdom from this meeting and we have been getting some. I do not say that jokingly. We really are. We have learned a great deal already this afternoon. We appreciate you people coming and giving us your views, giving us the opportunity to obtain more information.

All right, Mr. Peters, go ahead.

Mr. Peters: We are Lyle and Norma Peters. I grew up in southern Saskatchewan, went to college in Indiana, met Norma, got married and returned to Canada with our two boys in 1974 when we started farming. From 1974 to 1978 we raised beef cattle and I worked, first, as a carpenter and then

[Traduction]

loto. La faiblesse apparente d'une organisation ou d'un système est souvent sa véritable force.

En résumé, il est temps qu'on nous explique les effets des politiques monétaires qui ont provoqué l'augmentation des taux d'intérêt et la chute des prix des produits dans tous les secteurs des affaires au Canada. La mauvaise analyse de M. Whelan doit inévitablement mener à la mauvaise conclusion. Permettez à des gens d'affaires informés d'avoir accès à la bonne analyse et M. Whelan y trouvera les connaissances qui lui manquent et, oui, la sagesse de choisir la bonne solution, ainsi que la force de caractère pour rattraper les retards sur le marché et continuer à assurer des approvisionnements suffisants à des prix concurrentiels sur un marché libre.

Le président: Y-a-t-il des questions pour M. Cubitt?

Le sénateur Bielish: Tout cela semble bien beau et coule de source, mais j'aimerais avoir ce document et prendre quelques minutes pour l'étudier avant de poser des questions.

Le président: Monsieur Cubitt, croyez-vous au financement déficitaire pour les habitations?

M. Cubitt: Au financement déficitaire pour les habitations?

Le président: Vous savez, lorsque vous faites un versement initial de \$10,000 et assumez une hypothèque de \$70,000?

M. Cubitt: Ma foi, c'est chose fréquente, mais nous venons d'entendre un monsieur déclarer qu'il se sent en sécurité parce qu'il n'a pas fait cela.

Le président: C'est seulement parce qu'il a une bonne épouse, qui ne lui a pas donné le diable. Ma femme m'aurait donné le diable. Il y a des gens qui n'ont pas de toilettes. Il a fallu que j'en aie trois chez moi. Je blague.

M. Cubitt: Je comprends.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cubitt.

M. Cubitt: S'il y a des questions plus tard, je serais heureux d'y répondre.

Le président: Honorables sénateurs, l'orateur suivant est M. Lyle Peters.

M. Lyle Peters: Monsieur le président, ma femme Norma et moi avions l'intention d'être ici tous les deux, mais elle a dû rentrer à la maison pour s'occuper des enfants. Mais, si vous me le permettez, j'aimerais lire moi-même notre déclaration.

Le président: C'est parfait. Je pourrais ajouter, mesdames et messieurs, que mes collègues et moi cherchions beaucoup de sagesse à cette réunion et que nous en avons déjà trouvée. Je ne dis pas cela pour blaguer. C'est vrai. Nous avons beaucoup appris déjà cet après-midi. Nous vous savons gré, à tout le monde, d'être venus nous faire part de vos vues, de nous donner la possibilité de mieux nous informer.

Très bien, monsieur Peters, allez-y.

M. Peters: Nous sommes Lyle et Norma Peters. J'ai grandi dans le sud de la Saskatchewan, je suis allé étudier en Indiana, où j'ai connu Norma, et l'ai épousée avant de revenir au Canada avec nos deux fils en 1974, et de nous lancer en agriculture. De 1974 à 1978, nous avons élevé des bovins de

[Text]

as a general contractor doing renovations. In the fall of 1978 we built a hog barn and since then we have not prospered.

The dissension within the agricultural community concerning supply-management is as real in our house as it is in the larger community. My wife and I do not agree in our response to supply-management.

Max Roytenberg's report gives us four ways of marketing, but it does not talk of the Ontario Pork Producers Marketing Board which is, I think, head and shoulders above any other system. The OPPMB gives all producers and all packers equal access to the market. It pays us a weekly price with an indexing system which either adds to or subtracts from the value of the carcass.

Supply-management for beef and pork may help people five or seven years after they are started, but it will not help us today or this year.

If I were asked what I would like to see happen to the beef cattle industry, I would say that a national beef producers marketing board similar to the OPPMB and a stabilization program would be adequate. We would also ask that this board offer us the option of forward contracting of both finished and feeder cattle. The BPMB would go to the commodity futures market, and use it to lock in our price for cattle. That would satisfy the banker as to price fluctuations, provide us with equity financing and allocate the risk to the speculators. A parallel national board could be set up for pork.

I don't like supply-management for several reasons. First, supply-managed sectors of the farming industry create a monopoly. Second, supply-managed sectors of the farming industry create an elite class of people who speculate in quota value. Third, supply-managed sectors crystalize production to present producers and hasten farming into larger units. Fourth, supply-managed sectors do not satisfy the producers' yearning for risk. Looking around at the supply-managed farmers in the area, I do not find one that does not have, in addition to his supply-managed product, some beef, pork or grain income. If supply-management is the thing to do in the farming industry, then why do these farmers not stick to it and stay out of beef, pork and grain production? Fifth, supply-managed sectors distort provincial production patterns and processing. Quebec has 40 per cent of milk production with 25 per cent of the population, and cheese producers have gone broke in Ontario while there is a surplus of industrial milk in Quebec. We also have a broiler processor in Ontario that can't get enough product either domestic or foreign. Little of this kind of thing happens in the beef or pork sectors. Sixth, supply-managed sectors effectively stop trade with the U.S. Canada has several natural advantages, and the livestock industry from the farm gate to the processor is one of them. We realize that Canada depends on the U.S. much more than the other way round. Trade isolation and protectionism didn't work well in the 1930s and we do not think they will work in

[Traduction]

boucherie et j'ai travaillé, d'abord, comme menuisier puis comme entrepreneur général à faire des renovations. A l'automne 1978, nous avons bâti une soue et nous n'avons pas prospéré depuis.

La dissension chez les agriculteurs à propos de la gestion des approvisionnements est aussi réelle chez nous qu'elle l'est dans l'ensemble du monde agricole. Ma femme et moi ne réagissons pas de la même façon à la gestion des approvisionnements.

Le rapport de Max Roytenberg nous donne quatre façons de faire la commercialisation, mais il ne parle pas de l'office de commercialisation des producteurs de porcs de l'Ontario, qui, à mon sens, est bien en avant, et de plusieurs longueurs, sur tous les autres systèmes. L'OCPPPO donne à tous les producteurs et à tous les abatteurs un accès égal au marché. Il nous paie un prix hebdomadaire régi par un système d'indexation qui ajoute ou retranche à la valeur de la carcasse.

La gestion des approvisionnements pour le bœuf et le porc peut aider les producteurs cinq à sept ans après leur début, mais elle ne nous donnera rien aujourd'hui ni cette année.

Si on me demandait ce que je souhaite pour l'industrie des bovins de boucherie, je dirais qu'il nous suffit d'un office national de commercialisation des producteurs de bœuf semblable à l'OCPPPO et d'un programme de stabilisation des prix. Nous demanderions également que cet office nous donne l'option de prendre des contrats à terme de bovins prêts à l'abattage et de bovins d'engraissement. L'OCPB irait sur les marchés à terme, et s'en servirait pour bloquer notre prix des bovins. Cela rassurerait le banquier en ce qui concerne les fluctuations de prix, nous permettrait un financement par actions et ferait porter le risque par les spéculateurs. On pourrait établir un office national parallèle pour le porc.

Je n'aime pas la gestion des approvisionnements, pour plusieurs raisons. Premièrement, les secteurs de l'industrie agricole où les approvisionnements sont gérés constituent un monopole. Deuxièmement, les secteurs de l'industrie agricole où les approvisionnements sont gérés constituent une classe élitiste de spéculateurs sur la valeur des contingents. Troisièmement, les secteurs où les approvisionnements sont gérés cristallisent la production chez les producteurs actuels et favorisent la concentration de l'agriculture dans des grandes unités. Quatrièmement, les secteurs où les approvisionnements sont gérés ne répondent pas au goût du risque des producteurs. Si je regarde autour de moi les agriculteurs en régime de gestion des approvisionnements dans notre coin, je n'en trouve pas un qui n'ait pas, en plus de son produit dont les approvisionnements sont gérés, un revenu quelconque provenant du bœuf, du porc ou des céréales. Si la gestion des approvisionnements est vraiment la solution dans l'industrie agricole, alors pourquoi ces agriculteurs n'y restent-ils pas et ne se tiennent-ils pas à l'écart de la production de bœuf, de porc et de céréales? Cinquièmement, les secteurs où les approvisionnements sont gérés faussent les régimes de production et la transformation au niveau provincial. Québec a 40 p. cent de la production laitière, avec 25 p. cent de la population, et les producteurs de fromage ont tout perdu en Ontario alors qu'il y a un surplus de lait de transformation au Québec. Nous avons également en Ontario une usine de transformation de poulets qui n'arrive

[Text]

the 1980s. Seventh, the cost of getting into supply-managed sectors of farming is prohibitive. We started farming in 1974 with \$15,000 cash, our heads, our backs and our drive.

We think several things should happen to both the beef and pork sectors. First, a national beef and pork marketing board. Second, a national stabilization plan similar to the one outlined by Dr. Larry Martin in 1976. This stabilization plan should exclude those beef and pork producers who are at present involved in a supply-managed sector or who are professionals. To put it bluntly: Dairy farmers, egg and broiler producers, doctors, lawyers, accountants, veterinarians, truckers, professors and farms used for tax avoidance purposes should be excluded. Only those producers who raise cattle and hogs for a living should be covered by stabilization. Third, recognition and compensation that our prices are about 20 per cent lower than they should be due to the federal government's attempt to support the Canadian dollar. Fourth, a tariff system that would reflect the favourable conditions under which the U.S. farmers produce beef and pork. Some of these favourable conditions are lower interest rates, floor price for grains, advantageous tax laws and less expensive land. Fifth, banks that are: (a) competitive—by law foreign banks are limited to 8 per cent of the domestic market; (b) familiar with and understand the commodity future markets as a vehicle for equity financing, risk shifting and profit; (c) by law, subject to exchange controls, take profits they make due to regulation in Canada and expand internationally with these profits.

Free enterprise, we know, works well if you are a bank looking to expand. Free enterprise, we know, works well if you are a dairy farmer or feather farmer looking to diversify into beef, pork or grain. Free enterprise doesn't work at all if you are a beef, pork or grain producer surrounded by regulated sectors.

We feel that the present economic problems which Canadians face are manufactured by government and those sectors of the economy which are regulated. For example: First, 1981 Canada Savings Bonds were limited to \$15,000 per person

[Traduction]

pas à trouver suffisamment de produits, ici ou ailleurs. Ce genre de choses ne se produit pas souvent dans les secteurs du bœuf et du porc. Sixièmement, les secteurs où les approvisionnements sont gérés cessent effectivement tout commerce avec les États-Unis. Le Canada a plusieurs avantages naturels, et l'industrie du bétail sur pied, de la ferme au transformateur, en est un. Nous savons que le Canada dépend beaucoup plus des États-Unis que les États-Unis du Canada. L'isolement commercial et le protectionnisme n'ont pas trop bien marché dans les années 1930 et nous ne pensons pas qu'ils puissent faire mieux en 1980. Septièmement, il en coûte les yeux de la tête pour entrer dans les secteurs de l'agriculture où les approvisionnements sont gérés. Nous nous sommes lancés dans l'agriculture en 1974, avec \$15,000 en main, une tête sur les épaules, des reins solides et beaucoup d'enthousiasme.

D'après nous, il y a plusieurs choses à faire dans les secteurs du bœuf et du porc. En premier lieu, un office national de commercialisation du bœuf et du porc. En deuxième lieu, un régime national de stabilisation des prix semblable à celui qu'à exposé M. Larry Martin en 1976. Ce régime de stabilisation des prix devrait exclure les producteurs de bœuf et de porc qui sont déjà en régime de gestion des approvisionnements ou qui sont des professionnels. Pour parler franc: les producteurs de lait, les producteurs d'œufs et de poulets à griller, les médecins, les avocats, les comptables, les vétérinaires, les camionneurs, les professeurs et les fermes utilisées pour fins d'évitement de l'impôt sont à exclure. La stabilisation des prix doit être réservée aux producteurs qui gagnent leur vie à élever des bovins et des porcs. En troisième lieu, il faut reconnaître que nos prix sont d'environ 20 p. 100 plus bas qu'ils ne devraient l'être en raison des efforts que fait le gouvernement fédéral pour soutenir le dollar canadien, et il faut nous dédommager en conséquence. Quatrièmement, il faut un régime tarifaire qui tienne compte des conditions favorables de production du bœuf et du porc aux États-Unis. Parmi ces conditions favorables, il faut mentionner les taux d'intérêt plus faibles, le prix plancher pour les céréales, des lois fiscales avantageuses et des terres moins coûteuses. Cinquièmement, il faut que les banques a) soient concurrentielles—la loi limite à 8 p. 100 la part du marché intérieur des banques étrangères; b) qu'elles connaissent bien et comprennent les marchés à terme comme moyen de financement par actions, de transfert de risque et de profit; c) selon la loi, sous réserve des contrôles de change, prennent les bénéfices que la réglementation au Canada leur permet de réaliser et les affectent à leur expansion internationale.

La libre entreprise, nous le savons, marche bien lorsque vous êtes une banque qui cherche à prendre de l'expansion. La libre entreprise, nous le savons, marche bien lorsque vous êtes un producteur de lait ou un producteur de volaille qui cherche à se diversifier dans le bœuf, le porc ou les céréales. La libre entreprise ne marche pas du tout lorsque vous êtes un producteur de bœuf, de porc ou de céréales parmi tant d'autres secteurs réglementés.

Nous estimons que les problèmes économiques actuels auxquels font face les Canadiens sont fabriqués par le gouvernement et par les secteurs de l'économie qui sont réglementés. Par exemple: premièrement, les obligations d'épargne du

[Text]

because the banks said it would dry up mortgage money and they have the power to make sure that mortgage money would dry up if they didn't get their way. Second, the steel workers at the Hamilton steel works cost the company, we estimate, about \$50,000 per year per employee in wages and benefits. They went on strike and got what they wanted. Third, postal employees receive \$25,000 plus benefits working a 37½-hour week—no dollars invested. Fourth, Canadian banks expand internationally increasing assets by one-third, live and work in luxurious tax-deducted offices, count in ways which boggle the imagination and tell us that their profits are not out of line. Fifth, civil servants lead the way in wages, COLAs and benefits and have pension plans that our children will attempt to pay for. Sixth, supply-managed marketing boards have cost-of-production formulas which are insensitive to the cost of feed and reflect producers' greed.

The present marketing system has been called chaotic. After watching the House of Commons debates, I think that the chaos we see is the price we pay for democracy. The chaos we have in marketing beef and pork is the price we pay for free enterprise. Politically, tyrants do away with chaos. Economically, monopolies do away with chaos. Even if a majority of producers would want to set up supply management in beef and pork, the majority would end up dictating to all producers, and tyranny would result.

My grandparents settled in southern Saskatchewan in 1905. They were part of the Russian Mennonite exodus of the late 1800s. One of the reasons they emigrated from Russia was so they could own and operate a farm. We hope that the governments will have enough foresight so that our two boys may have similar opportunities.

The Chairman: Very good, Mr. Peters. Are there any questions of Mr. Peters?

Senator Bielish: I have a suggestion, Mr. Chairman. He should publish his paper.

The Chairman: Yes, it is a very good paper. We appreciate it. Thank you very much, Mr. Peters.

If there are no questions, we will hear from Mr. Ronald Bennett.

Mr. Ronald Bennett, R.R. No. 1, Goarie, Ontario: Honourable senators, ladies and gentlemen, I do not have a formal brief today, but I am thankful for this opportunity to speak to the panel on my personal views.

[Traduction]

Canada de 1981 comportaient une limite de \$15,000 par personne, parce que les banques ont dit que cela engloutirait l'argent disponible pour les hypothèques et qu'elles ont le pouvoir de s'assurer que c'est effectivement ce qui se passerait si les choses ne marchaient pas à leur goût. Deuxièmement, les travailleurs de l'acier dans les aciéries d'Hamilton coûtent à la compagnie, selon nos estimations, environ \$50,000 par an par employé en salaires. Ils se sont mis en grève et ils ont eu ce qu'ils ont voulu. Troisièmement, les employés des Postes touchent \$25,000, à part les avantages sociaux, pour une semaine de travail de 37½ heures—sans rien investir. Quatrièmement, les banques canadiennes prennent de l'expansion à l'étranger, augmentant leur actif d'un tiers, vivent et travaillent dans des bureaux luxueux dont ils déduisent le coût de leurs impôts, jonglent avec des chiffres qui défient l'imagination et viennent nous dire que leurs bénéfices ne sont pas suffisants. Cinquièmement, les fonctionnaires mènent le bal avec leurs salaires, leurs clauses d'indexation sur le coût de la vie, et leurs avantages sociaux, et ont des régimes de retraite que nos enfants vont essayer de payer. Sixièmement, les offices de commercialisation dans les secteurs où les approvisionnements sont gérés ont des formules de coût de production qui ne tiennent pas compte du coût des provendes et qui traduisent bien l'avidité des producteurs.

L'actuel système de commercialisation a été qualifié de désordonné. Après avoir observé les débats de la Chambre des communes, je pense que le désordre qui y règne est le prix de notre démocratie. Le désordre que nous avons dans la commercialisation du bœuf et du porc est le prix que nous payons pour la libre entreprise. Politiquement, les tyrans se débarrassent du désordre. Économiquement, les monopoles se défont du désordre. Si la majorité des producteurs désirait adopter la gestion des approvisionnements pour le bœuf et le porc, elle finirait par imposer ses volontés à tous les producteurs, et ce serait la tyrannie.

Mes grands-parents se sont établis dans le sud de la Saskatchewan en 1905. Ils avaient participé à l'exode mennonite russe de la fin du siècle dernier. L'une des raisons pour lesquelles ils ont émigré de Russie est qu'ils pouvaient posséder et exploiter leur propre ferme. Nous espérons que les gouvernements auront assez de prévoyance pour que nos deux garçons puissent avoir les mêmes chances.

Le président: Excellent, monsieur Peters. A-t-on des questions à poser à M. Peters?

Le sénateur Bielish: J'ai une suggestion, monsieur le président. Il devrait publier son texte.

Le président: Oui, c'est un très bon texte. Nous en sommes contents. Merci beaucoup, monsieur Peters.

S'il n'y a pas de questions, nous passons à M. Ronald Bennett.

M. Ronald Bennett, R.R. n° 1, Goarie (Ontario): Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je n'ai pas de mémoire formel à présenter aujourd'hui, mais je vous remercie de cette occasion qui m'est donnée de faire part de mes vues personnelles au groupe.

[Text]

I am a member of Huron County Cattlemen's Association and will be a designated voter at the Ontario Cattlemen's Association Conference in February. I believe there was some discussion earlier in the afternoon to the effect that anyone could be a voter. This is true in a sense, but in Huron County, we have approximately 250 members with three directors from each township and, in relation to the amount of cattle we sell in the county, we are allowed nine or eleven votes at the conference. The cattlemen of the townships elect their directors, and we designate certain voters. At that conference, I would say that roughly 98 per cent of the voters will be fully conscious of what they are doing and have a large stake in the industry.

Part of the problem in the cattle industry today is the economy. We are in a doldrum. No woman with unemployment at home is going to go out and buy beef or any other product which costs more than what she can afford.

However, part of the problem lies with imports. I would not say that all importation is wrong, but I would say that the timing of the imports can be very hazardous to our market. I would think we could do much better with good import laws rather than with supply management program.

Since import legislation is not going to be changed, I feel that all cattle should be sold by open auction. My reason for saying this is because, as it is now, cattle are imported and sometimes they are imported at a loss to keep our own market depressed. By bringing cattle in and making them compete on an open auction, it would work just fine. There is no way that you can close the border off because you are working on an international North American cattle market. If a profit is made on imported cattle, then, possibly at that time, our market will be a little above what it should be. However, if the importer loses money and has to take a cheque to the owner which indicates a loss, then he has to justify that loss in order to be paid. If there is no change in the market, then the importer will have to keep those cattle for a while.

I believe that, when most industries are competitive, they soon find their own level.

One speaker this afternoon said that we should lower our price expectations, and that is possibly true, but I would say that it is pretty hard for a farmer to lower his expectation of a profit when some provinces are bringing in short-term subsidy programs. If the provinces want to do something, that is fine, but it should be done in a time span which would encompass the beef industry.

I farm 2,000 acres and ship 2,500 cattle a year, and in the last two years I have not made money. I do not have everything paid for. I have borrowed a substantial amount of money to run the big equipment. We are at a time when most industry in Canada is having a tough time, and I believe that

[Traduction]

Je suis membre de la Huron County Cattlemen's Association et serai désigné pour voter à la conférence de l'Ontario Cattlemen's Association en février. Sauf erreur, au début de l'après-midi, on a mentionné que n'importe qui pourrait être habilité à voter. C'est vrai en un sens, mais dans le comté d'Huron, nous avons environ 250 membres, avec trois administrateurs pour chaque canton et, par rapport au nombre de bovins que nous vendons dans le comté, nous avons droit à neuf ou onze votes à la conférence. Les éleveurs de bovins des cantons élisent leurs propres administrateurs, et nous en désignons certains pour voter. A cette conférence, je dirais qu'environ 98 p. 100 des votants seront pleinement conscients de ce qu'ils font, ayant des intérêts importants dans l'industrie.

Une partie du problème de l'industrie des bovins aujourd'hui, c'est l'économie. Nous sommes dans le marasme. Il n'y a pas une femme qui connaît le chômage à la maison qui achètera du bœuf ou un autre produit plus coûteux que ce qu'elle peut se permettre.

Une partie du problème, cependant, ce sont les importations. Je n'irai pas dire que toutes les importations sont mauvaises, mais je dirai que le moment où elles se font peut être très dangereux pour notre marché. D'après moi, nous pourrions faire beaucoup mieux avec de bonnes lois en matière d'importation qu'avec un programme de gestion des approvisionnements.

Puisque nos lois sur les importations ne sont pas près de changer, j'estime que tous les bovins doivent se vendre aux enchères libres. La raison pour laquelle je dis cela c'est que, dans l'état actuel des choses, on importe des bovins, parfois à perte, pour garder notre marché faible. Si l'on amenait des bovins et qu'on les mettait en concurrence dans une vente aux enchères libres, cela fonctionnerait très bien. Il n'est pas question de fermer la frontière, car nous sommes dans un marché international nord-américain des bovins. Si l'on réalise un bénéfice sur des bovins importés, alors, peut-être qu'à ce moment-là notre marché sera un peu meilleur qu'il le devrait. Cependant, si l'importateur perd de l'argent et doit remettre au propriétaire un chèque qui traduit une perte, il lui faut justifier cette perte pour être payé. S'il n'y a pas de changement sur le marché, l'importateur devra alors garder ses bovins pour un bout de temps.

Selon moi, lorsque la plupart des industries seront concurrentielles, les choses auront tôt fait de retomber en place.

Un des orateurs de cet après-midi a dit que nous devrions diminuer nos attentes en matière de prix, et il a peut-être raison, mais je dirais qu'il est pas mal difficile pour un agriculteur de se contenter d'un bénéfice moindre lorsque certaines provinces adoptent des programmes de subventions à court terme. Si les provinces veulent faire quelque chose, parfait. Mais elles devraient le faire sur une période qui engloberait l'industrie du bœuf.

J'exploite 2,000 acres de terre et expédie 2,500 bovins par an, et je n'ai pas fait d'argent depuis deux ans. Et tout n'est pas payé chez moi. J'ai emprunté une somme considérable pour financer le gros matériel. Nous sommes à une époque où l'industrie au Canada traverse une période difficile, et j'estime

[Text]

people should watch closely before they stick their feet into something they cannot back out of.

I feel that efficiency is a very major part of our industry. Any farmer can have a bad year and run into dire straits, but many of them have gotten there partly through their own wrongdoing, partly through inefficiency and partly through expecting government or someone to bail them out.

If it is allowed, I have one question for the panel. I would like to know, and it has never been fully explained to me, if we took a three- or four-year time span to get into supply management, what concept would you propose to control the law of supply and demand on the market?

The Chairman: I do not think that our committee, at this point in time, can answer this sort of question. We have not taken any position, as I pointed out, as far as the Roytenberg report is concerned. This is just a working paper for discussion purposes. We have made no recommendations and have taken no position at all.

Mr. Bennett: Has there been any prior experience which proves that supply management has been able to control the law of supply and demand on an industry?

The Chairman: There are 105 agricultural marketing boards in Canada. Some of them work very well and some of them do not work so well. As far as this Senate committee is concerned, we have taken no position.

Are there any questions of Mr. Bennett?

Senator Bielish: You talked about the need for a good import law. What would you consider to be a good import law?

Mr. Bennett: Perhaps the total amount of meat being imported or exported is not as important to the industry as the timing of it. A lot of our beef going south is cow meat, et cetera. I know that there are so many loads going to Ontario weekly, and that the numbers are very consistent year round. However, on the fat end of it, and that is where most of the trouble arises as far as people needing funds, you will find that there are large influxes of fat cattle over a short period of time. If it is feasible, I think they should run it on a monthly basis.

Senator Bielish: That is 12 lots?

Mr. Bennett: Yes, or a monthly allotment. We take only a very small percentage of American cattle, and what we ship here does not raise their market. They do not ship here to dump cattle; that is usually done on this side of the border. If it were run in a more regulatory manner, it would not be so devastating.

The Chairman: Further to Senator Bielish's question, as you know, Bill C-46, which is a meat law, just received Royal Assent. This gives the minister discretion over the importation of meat defined as chilled beef, frozen beef, and so on. Do you think it should have included live cattle?

[Traduction]

que les gens devraient avoir l'œil ouvert avant de mettre les pieds dans quelque chose dont ils ne peuvent se sortir.

Pour moi, l'efficacité est un facteur très fondamental dans notre industrie. N'importe quel agriculteur peut connaître une mauvaise année et se retrouver dans la dèche, mais un bon nombre s'y sont retrouvés en partie par leur propre faute, en partie à cause de leur inefficacité et en partie parce qu'ils attendaient que le gouvernement ou quelqu'un d'autre vienne les sortir du trou.

Si on me le permet, j'ai une question à poser au groupe. J'aimerais savoir—et c'est une chose qu'on ne m'a jamais expliquée complètement—si nous prenions trois ou quatre ans pour nous lancer dans la gestion des approvisionnements, quel concept vous proposeriez pour régir la loi de l'offre et de la demande sur le marché?

Le président: Je ne pense pas que notre comité, à ce stade-ci, puisse répondre à ce genre de question. Nous n'avons pas pris position, comme je l'ai fait remarquer, sur le rapport Roytenberg. Ce n'est là qu'un document de travail pour fins de discussion. Nous n'avons pas formulé de recommandations et n'avons adopté aucune position.

M. Bennett: Y a-t-il quelques expérience antérieure qui prouve que la gestion des approvisionnements a pu régir la loi de l'offre et de la demande dans une industrie?

Le président: Il y a 105 offices de commercialisation des produits agricoles au Canada. Certains marchent très bien et d'autres moins bien. De notre côté, le Comité sénatorial n'a pas pris position.

Y a-t-il des questions à poser à M. Bennett?

Le sénateur Bielish: Vous avez parlé de la nécessité d'une bonne loi sur les importations. D'après vous, ce serait quoi une bonne loi sur les importations?

M. Bennett: La quantité totale de viande importée ou exportée n'est peut-être pas aussi importante pour l'industrie que le moment choisi pour le faire. Beaucoup de notre bœuf qui s'en va vers le sud est de la viande de vache, etc. Je sais qu'il y a un certain nombre de chargements qui s'en vont en Ontario chaque semaine, et que les membres sont très constants pendant toute l'année. Cependant, pour ce qui est des animaux gras, et c'est là que viennent la plupart des difficultés de financement, vous constaterez qu'il y a de grandes entrées de bovins gras sur une courte période. Si c'est possible, j'estime qu'il faut le faire sur une base mensuelle.

Le sénateur Bielish: C'est-à-dire 12 lots?

M. Bennett: Oui, ou une tranche mensuelle. Nous ne prenons qu'un très faible pourcentage des bovins américains, et ce que nous envoyons là-bas n'augmente pas leur marché. Ils ne nous envoient pas de bovins pour s'en débarrasser; cela se fait ordinairement de ce côté-ci de la frontière. Si c'était plus réglementé, les effets ne seraient pas aussi dévastateurs.

Le président: Suite à la question du sénateur Bielish, comme vous le savez, le bill C-46, qui est une loi sur la viande, vient de recevoir la sanction royale. Cette loi donne au ministre des pouvoirs discrétionnaires sur l'importation de la viande définie

[Text]

Mr. Bennett: Personally, I do.

The Chairman: There is some question that, if we include live cattle, it may contravene some of the provisions in the GATT.

Mr. Bennett: That is quite a conflict; GATT is a big issue.

The Chairman: Do you think it should be included along with frozen meat? As you know, frozen and chilled beef comes in in 145-pound lots with a provision for a percentage increase as the Canadian population increases. As was pointed out at one of our meetings, as far as Canada is concerned, that represents 167 cows every working day throughout the year.

Australian and New Zealand cattle are not old cows; they are three-year-old steers or 25-month-old females. This is a good product since it is not an old product.

Mr. Bennett: I am not saying that all imported beef is old beef; it has a place.

The Chairman: But it should be controlled?

Mr. Bennett: The only difference between the red meat coming in and the boxed meat, as far as consumption in Canada is concerned, is that the red meat has not been hung and chilled. There is a time span of 48 hours once it is in Canada. Other people have said that it should not be allotted as a product of Canada. I contend that, once meat is legislated to be imported into Canada, it becomes a product of Canada and part of the Canadian meat industry.

The Chairman: And graded offshore?

Mr. Bennett: It becomes part of the meat to be dealt with. I say that the red meat from the south is still doing damage as far as the total industry is concerned.

The Chairman: Do you think live cattle should be included in the bill also?

Mr. Bennett: Yes, I think it should be.

Senator Adams: The witness said that he would like to see all beef sold on auction. What would happen if an ordinary man wanted to buy a cow or a steer; would he have to find an auctioneer who would sell it to him?

Mr. Bennett: At an auction?

Senator Adams: Yes.

Mr. Bennett: That does not mean that all the beef has to go to a packing plant. I do not think the auctioneer will restrict the sale of any beef to anyone.

Senator Adams: Would the farmer make more money on beef sold through an auction?

Mr. Bennett: We sell all our cattle through live auction. I believe that in the long run we benefit by using that route. Many of my neighbours sell on the rail. I believe that I have control of what is sold and on what I get from the auctioneer.

[Traduction]

comme bœuf réfrigéré, bœuf congelé, et ainsi de suite. Pensez-vous qu'il aurait fallu y englober les bovins sur pied?

M. Bennett: Personnellement, oui, je le crois.

Le président: Il y a un petit problème, et c'est que si nous incluons les bovins sur pied, nous contreviendrions peut-être à certaines dispositions du GATT.

M. Bennett: Voilà tout un conflit; le GATT est une grosse affaire.

Le président: Croyez-vous qu'ils devraient être compris avec la viande congelée? Vous le savez, le bœuf réfrigéré et refroidi arrive en lots de 145 livres, et il y a la possibilité d'une augmentation en pourcentage si la population canadienne augmente. Comme on l'a fait remarquer à l'une de nos réunions, en ce qui concerne le Canada, cela représente 167 vaches pour chaque jour de travail tout au long de l'année.

Les bovins de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ne sont pas des vieilles vaches; ce sont des bouvillons de trois ans ou des femelles de 25 mois. C'est un bon produit, puisque ce n'est pas un vieux produit.

M. Bennett: Je ne dis pas que tout le bœuf importé est du vieux bœuf; il a sa place.

Le président: Mais il faut le réglementer?

M. Bennett: La seule différence entre la viande rouge qui nous arrive et la viande en carton, en ce qui concerne la consommation au Canada, c'est que la viande rouge n'a pas été suspendue et réfrigérée. Il y a une période de 48 heures après son arrivée au Canada. D'autres ont dit qu'elle ne devrait pas être comptée comme produit du Canada dans la répartition. Je soutiens que, dès le moment où la loi permet l'importation de viande au Canada, cette viande devient un produit du Canada et fait partie de l'industrie canadienne de la viande.

Le président: Et si elle est classée à l'étranger?

M. Bennett: Elle fait partie de la viande à traiter. Je dis que la viande rouge du sud continue à faire des ravages en ce qui concerne l'ensemble de l'industrie.

Le président: Pensez-vous qu'il faut inclure les bovins sur pied dans la loi également?

M. Bennett: Oui, je pense que oui.

Le sénateur Adams: Le témoin a dit qu'il aimerait voir tout le bœuf se vendre aux enchères. Qu'arriverait-il si un homme ordinaire voulait acheter une vache ou un bouvillon; devrait-il trouver un encanteur qui les lui vendrait?

M. Bennett: Aux enchères?

Le sénateur Adams: Oui.

M. Bennett: Cela ne veut pas dire que tout le bœuf doit aller dans une salaison. Je ne pense pas que l'encanteur refusera de vendre du bœuf à qui que ce soit.

Le sénateur Adams: L'agriculteur ferait-il plus d'argent sur le bœuf vendu aux enchères?

M. Bennett: Nous vendons tous nos bovins aux enchères des bovins. J'estime qu'à la longue cette formule nous est bénéfique. Un grand nombre de mes voisins vendent sur rail. Je crois

[Text]

The other route is okay too, but your beef is at a plant on their terms and conditions, and sometimes it works better the other way. Personally, I feel that the open auction is fine.

As far as anyone being able to go out and buy a steer is concerned, I believe any auction in Ontario will sell beef to anyone.

The Chairman: They will sell anything.

Mr. Bennett: That could be so because I have a steer at home that was not a steer when I bought him.

The Chairman: Honourable senators, our next speaker is Mr. Lorne Bolger.

Mr. Lorne Bolger, Bolger Farms Ltd.: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, it is nice to be with you today. I was thinking as I was sitting there that I will try to remember your faces as we remember those who lead us and our country in prayer and we will pray for you. It is very warm to see your faces. It is so beautiful, you know. Our country is such a beautiful country.

Those who are here today, associate people involved in the beef industry, may wonder why I am here. I sometimes wonder that myself.

The Chairman: Are you going to pray for us? I am all for that.

Mr. Bolger: Let me introduce myself. I am associated with the farm I was born and raised on eight miles from here. In the last 13 years we have been involved in the livestock industry as a buyer on the Ontario stockyards. You sort of get bruised a little bit. A while ago I was called a thief because I bought a load of cattle and then the commission man thought they were too cheap and I said, "Well, take them back." Our Christian education lesson yesterday, or this past week, was from the Sermon on the Mount. When you start to ask, "Why are you involved in something? Is there that much hurt in our industry?", I confess that there is. I am a little confused, though, because I heard someone say he made a lot of money and someone else say he didn't. I do believe there are some observations I have from the few short years I have been involved in the industry.

We have had some changing times. Years ago the packer purchased his livestock from the farmer, the producer. The packer in turn priced it to his store, the corner store or smaller store. Today it is mainly retailers of beef who price the beef to the packer. The packer in turn gives orders to the buyers. But that is what we are supposed to do. That is why we are called thieves. I am sorry that on behalf of all of the producers, because we are producers, too. I know that there can be a variance in beef prices, because we have sold beef from our farm and I confess that we go on the rail, because I am involved in the purchasing of cattle on the market and I would not want to buy my mother's cattle or my brother's cattle.

[Traduction]

que j'ai le contrôle de ce qui se vend, et de ce que je reçois de l'encanteur.

L'autre formule est valable également, mais votre bœuf se trouve à la salaison aux conditions de quelqu'un d'autre, et cela marche parfois mieux de l'autre façon. Personnellement, j'estime que les enchères libres sont très bien.

Pour ce qui est de savoir si quelqu'un peut aller s'acheter un bouvillon, je crois que n'importe quel encanteur en Ontario vendrait du bœuf à n'importe qui.

Le président: Ces gens-là vous vendront n'importe quoi.

M. Bennett: C'est peut-être bien vrai, car j'ai un bouvillon chez moi qui n'était pas un bouvillon lorsque je l'ai acheté.

Le président: Honorables sénateurs, notre prochain orateur est M. Lorne Bolger.

M. Lorne Bolger, Bolger Farms Ltd.: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je suis heureux d'être avec vous aujourd'hui. Pendant que j'étais assis là, je me disais que j'essaierai de me souvenir de vos visages comme nous nous souvenons de ceux qui nous dirigent et qui dirigent notre pays dans la prière, et que nous prions pour vous. Il est très réconfortant de voir vos visages. C'est si beau, vous savez. Notre pays est un si beau pays.

Ceux qui sont ici aujourd'hui, des collègues de l'industrie du bœuf, se demandent peut-être ce que je fais ici. Je me le demande parfois moi-même.

Le président: Allez-vous prier pour nous? Je suis bien pour.

M. Bolger: Je me présente. Je suis associé avec la ferme dans laquelle je suis né et où j'ai été élevé, à huit milles d'ici. Depuis 13 ans, j'ai traité avec l'industrie de l'élevage à titre d'acheteur dans les parcs à bestiaux de l'Ontario. On en prend quelques coups. Il y a un bout de temps, j'ai été appelé de voleur, parce que j'avais acheté un chargement de bovins et que le représentant de la commission a trouvé qu'ils étaient trop bon marché et je lui ai dit: «Eh bien, reprenez-les.» Notre leçon d'éducation chrétienne d'hier, ou de cette semaine, était tirée du sermon sur la montagne. Lorsque vous commencez à demander: «Pourquoi êtes-vous dans telle chose? Y a-t-il des si grands maux que cela dans notre industrie?», je dois dire que oui. Je suis un peu mêlé, cependant, car j'ai entendu quelqu'un raconter qu'il a fait beaucoup d'argent et quelqu'un d'autre dire qu'il n'en a pas fait. Je crois avoir observé certaines choses au cours des quelques brèves années où j'ai été dans l'industrie.

Les temps ont changé. Il y a de nombreuses années, la salaison achetait ses bestiaux à l'agriculteur, au producteur. La salaison fixait le prix auquel elle le vendait à son magasin—au magasin du coin ou au petit magasin. Aujourd'hui, ce sont surtout les détaillants de bœuf qui imposent le prix du bœuf à la salaison. La salaison, de son côté, donne des commandes aux acheteurs. Mais c'est ce que nous sommes censés faire. C'est pourquoi on nous appelle des voleurs. J'en suis peiné, au nom de tous les producteurs, car nous sommes des producteurs, également. Je sais qu'il peut y avoir des variations de prix dans le bœuf, car nous avons vendu du bœuf à la ferme même et j'avoue que nous allons sur rail, car

[Text]

When people give you an order to buy, they want you to have clean hands and pure hearts. I am not saying we don't make mistakes, but we do purchase cattle. Otherwise I think there is a balance. I do see people here who represent the Country Market, the Ontario Stockyards.

One thing we have to be concerned with is what it costs to produce beef. For instance, Mr. Chairman, do you know what it costs to produce beef in the province you come from? I am talking about dressed beef. What would it really cost? I think if you asked everybody here, probably they wouldn't know or they would all come up with different costs.

I think it would be a real challenge, and I would make this as a recommendation, that beef producers, from province to province, come up with a cost analysis as a business today. What does it really cost to produce beef?

The Chairman: With great respect, if you put the cattle in one pen, with the feed that you buy and what you pay, you know exactly what it costs you to make a pound of beef. There is no question about that, if you buy it.

Senator Bielish: I would like to add that Senator Hays and I come from two different parts of the province. Whereas in the southern part of the province they can graze cattle almost all winter, we in the north are forced to house and feed our cattle seven or eight months of the year. So our costs are entirely different.

Mr. Bolger: That is true. I would just like to state one thing. Going back to 1970, the price of oil from that time to this time has risen 1800 per cent. Those producing food on the North American continent are confronted with that cost input against what they are selling. Anybody from abroad, in a subversive way, can actually sell at futures trade. I would like something positive done about that. I would recommend that the selling of futures be done by those who own the product. I think that would eliminate a lot of the problem in all of the commodities.

The other day I heard a man from the States speaking about the price they are getting and, you know, the Americans are hurting, too. If you come back and ask why that is so, I think, Mr. Chairman, if we brought someone back from only 50 years ago and we were complaining about the price of cattle today, he would think we were crazy, wouldn't he?

I was thinking of brother MacEachen. He needs our help and our prayers, too.

The Chairman: And a little money.

Mr. Bolger: I would recommend that the selling of futures be by the primary producers on the North American continent and not by some OPEC oil sheik who sells us his oil at so much and then sells the futures.

[Traduction]

j'achète des bovins sur le marché et je ne voudrais pas acheter ceux de ma mère ou ceux de mon frère. Lorsque quelqu'un vous donne l'ordre d'acheter, il veut que vous ayez les mains propres et le cœur pur. Je ne dis pas que nous ne commettons pas d'erreurs, mais nous achetons des bovins. Autrement, je pense qu'il y a un équilibre. Je vois ici des représentants du Country Market, des Ontario Stockyards.

Une des choses qui devrait nous préoccuper, c'est le coût de production du bœuf. Par exemple, monsieur le président, savez-vous ce qu'il en coûte pour produire du bœuf dans la province dont vous venez? Je veux parler du bœuf habillé. Qu'est-ce que cela coûte réellement? Je pense que si vous le demandiez à tous ceux qui sont ici, ils ne le sauraient probablement pas ou encore chacun aurait une réponse différente.

Selon moi, un véritable défi, et j'en ferais une recommandation, serait que les producteurs de bœuf, de province en province, fassent une analyse de coûts de leur entreprise aujourd'hui. Combien en coûte-t-il vraiment pour produire du bœuf?

Le président: En toute déférence, si vous mettez le bovin dans un même enclos, avec les provendes que vous achetez et ce que vous payez, vous savez exactement ce qu'il vous en coûte pour faire une livre de bœuf. Cela ne fait pas de doute, si vous l'achetez.

Le sénateur Bielish: J'aimerais ajouter que le sénateur Hays et moi venons de deux coins différents de la province. Alors que dans le sud de la province on peut mettre les bovins sur pâturage presque tout l'hiver, dans le nord nous sommes forcés d'abriter et de nourrir nos bovins pendant sept ou huit mois de l'année, de sorte que nos coûts sont entièrement différents.

M. Bolger: C'est vrai. J'aimerais dire une seule chose. Depuis 1970, le prix du pétrole a augmenté de 1800 p. 100. Les producteurs d'aliments sur le continent nord-américain doivent faire fact à ce coût par rapport à ce qu'ils vendent. N'importe quel étranger, d'une façon subversive, peut effectivement vendre sur les marchés à terme. J'aimerais qu'on fasse quelque chose de positif à ce sujet. Je recommanderais que la vente sur les marchés à terme soit réservée à ceux qui sont propriétaires du produit. Je pense que cela éliminerait une bonne part du problème dans tous les produits.

L'autre jour, j'entendais un Américain parler du prix qu'ils ont là-bas. Vous savez, les Américains ne nous aident pas, non plus. Si vous revenez me demander pourquoi il en est ainsi, je crois, monsieur le président, que si nous ramenions quelqu'un qui a vécu il y a seulement 50 ans et que nous nous plaignions devant lui du prix des bovins d'aujourd'hui, il penserait que nous sommes fous, n'est-ce pas?

Je pensais au frère MacEachen. Il a besoin de notre aide et de nos prières, lui aussi.

Le président: Et d'un peu d'argent.

M. Bolger: Je recommanderais que la vente sur les marchés à terme soit réservée aux producteurs primaires sur le continent nord-américain et qu'elle soit interdite aux cheikhs du pétrole de l'OPEP qui nous vendent leur pétrole si cher et qui vendent ensuite nos produits sur les marchés à terme.

[Text]

If you were selling beef futures, I am sure you would have your cost input figured out by then, wouldn't you? That is then the price you would want from your beef and it would be sold at that price by you.

We talked about marketing boards. I had a friend who left the Ontario Stockyards with the United Co-operatives and he was in a chicken palace out at Petersburg. He told me that the marketing board set the price of their chicken, but when they went to sell it to the retailers they lost a fortune. I think the cattlemen have to go one step further.

I was thinking of our brother here who is in the fish industry. I think the Lord gives those millions of pounds of salmon out there for catching, but to have beef you still have to have a cow, don't you? And in terms of cost, I think salmon is almost as high as beef, isn't it?

I was going to recommend also that a committee be formed of the ranchers, grazers, feedlot operators, consumer people and the government people to come up with a formulated price, using the present systems we have and to price what we feel is a stable rate for consumption of beef in our country. What we would have left over we could ship abroad or give it away, because we are giving it away anyway, aren't we?

I know from our farm that in terms of the price we receive it varied almost \$20 a hundred weight. Going live weight, on the steer dressed at 700 pounds, that is \$140 variance in three or four months' time. That is not too stable, is it?

I would like to see that committee set up the pricing of the product for maybe even six months. That would be futures selling, wouldn't it, but it would be done by the people who were actually producing our North American goods.

Just one thought in closing, honourable senators and fellow associates. The other night as I was resting, but a little sleepless because of the Russian threat and the American threat and the human race spending \$550 billion a year to destroy each other, I thought what a different world it would be if we would say, "Look. We are going to sell you our grain. We are going to go to East Asia and all over the world and we are going to let goodwill and peace come from this land." Wouldn't that be a beautiful land to govern, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, it would.

Mr. Bolger: I trust this can come to pass in the beef situation.

From the producers' standpoint, looking at the recommendations I have brought here, I trust they could be worked on, because you have a lot of video tape and other different methods and ways. We live in a "Lottario-type" mentality. I heard the other day that people are spending \$65 per person on Lottario tickets per year. If you threw that and booze in you could have a lot of beef. Thank you.

The Chairman: Thank you very much.

[Traduction]

Si vous vendiez sur les marchés à terme du bœuf, je suis sûr que vous auriez bien calculé vos coûts, n'est-ce pas? C'est ce prix-là que vous voudriez pour votre bœuf et c'est à ce prix-là que vous le vendriez.

Nous avons parlé des offices de commercialisation. J'ai un ami qui a quitté les Ontario Stockyards avec les United Co-operatives. Il était dans un palais du poulet à Petersburg. Il m'a raconté que l'office de commercialisation fixait le prix de leur poulet, mais qu'ils perdaient une fortune en le vendant aux détaillants. Je pense que les producteurs de bovins ont fait un pas de plus.

Je pensais à notre frère ici qui est dans l'industrie de la pêche. Le Seigneur nous fait don de ces millions de livres de saumon qui n'attend qu'à être capturé, alors que dans le cas du bœuf il faut avoir au moins une vache, n'est-ce pas? Et pour ce qui est du coût, je pense que le saumon coûte presque aussi cher que le bœuf, n'est-ce pas?

J'allais recommander également la création d'un comité de grands éleveurs, d'éleveurs de bovins sur pâturage, d'exploitants de parcs d'engraissement, de consommateurs et de fonctionnaires que l'on chargerait d'établir une formule de prix à partir des systèmes que nous avons et de fixer le prix d'un taux stable pour la consommation du bœuf dans notre pays. Le reste, nous pourrions l'expédier à l'étranger ou le donner, car c'est ce que nous faisons de toute façon, n'est-ce pas?

Je sais que, dans notre ferme, le prix que nous touchons a varié de près de \$20 les cent livres. En poids vif, pour un bouvillon habillé de 700 livres, cela représente un écart de \$140 en trois ou quatre mois. Ce n'est pas trop stable, n'est-ce pas?

J'aimerais voir ce comité fixer le prix peut-être même pour six mois. Ce seraient là des ventes à terme, n'est-ce pas, mais cela serait fait par les gens qui produisent effectivement nos produits nord-américains.

Une dernière pensée, honorables sénateurs et chers associés. L'autre soir, alors que je me reposais, mais que je n'arrivais pas à dormir à cause de la menace russe, et de la menace américaine, des \$550 milliards que la race humaine dépense chaque année pour se détruire, je me disais que le monde serait bien différent si nous nous disions: «Écoutez. Nous allons vous vendre nos céréales. Nous allons aller en Asie de l'Est et partout dans le monde et nous allons vous apporter la bonne volonté et la paix de notre pays.» N'est-ce pas que ce serait un beau pays à gouverner, monsieur le Président?

Le président: Oui, en effet.

M. Bolger: J'ose espérer que cela arrivera pour le bœuf.

Du point de vue des producteurs, si l'on considère les recommandations que j'ai apportées ici, je crois qu'on pourrait y travailler, car vous avez une quantité de bandes magnétoscopiques et d'autres méthodes différentes. Nous vivons dans une mentalité Lottario. L'autre jour, j'ai entendu dire que les gens dépensent \$65 par personne en billets de Lottario chaque année. Si vous y mettiez ce prix et celui de la broue, vous pourriez avoir pas mal de bœuf. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

[Text]

Our next witness is Mr. Donald McQueen Shaver, Junior.

Mr. Donald McQueen Shaver, Junior, R.R. No. 1, Newton, Ontario: Mr. Chairman and honourable senators, I primarily came to the meeting today to hear some of the thoughts from the producers. I have been at other producer meetings, and I am amazed at the variation between what people say; sometimes there is even division within families. When confronted with this issue, they either become your best friend, or they will not talk to you; emotions run pretty deep.

I do not have a prepared brief, but I filled out the form when coming into the room because I wanted to say a few things. I listened to the gentleman from Huron County recounting how he started up business and built up a few acres of land and quite a bit of prosperity, and I congratulate him on that. However, the implication is that people today do not have the courage or the stamina to do the same thing, and I think that implication is a little difficult to take under the circumstances. Economic conditions that existed just after the war and possibly into the sixties were somewhat different than they are today. As you know, my father did quite well after the war, and I think anyone who applied himself and who had a bit of intelligence and ability could do quite well with an economy that was looking at perhaps a three-per-cent GNP growth per year.

I believe that most economists would agree that to the year 2000, we will not see that kind of growth again. Whether we blame the Arab sheiks or whatever, that is the economic reality that beef cattlemen today have to face.

I see the beef industry as one which should have potential but, by its inaction, is almost bringing on its own demise. There are those who believed that at one time beef production would be restricted to the Rocky Mountains and perhaps some other parts of the country. In Europe, beef production per se has almost been eliminated, and has been replaced by the dairy producers as a by-product of the dairy industry. This has happened in Britain within the last ten years. There are very few beef producers left in England today because they could not support themselves in the industry they were in. They realized that, if they were in the dairy industry and receiving a good income, they could also produce beef.

We, in this country, may be heading in that direction much faster than we realize. I would say that we have a 100-pound-per-capita consumption of beef supplied from beef producers. As our per capita consumption goes down, the amount of beef cattle required will be less and less, and this will happen whether we have a marketing system or not; this will be the natural course.

It is of great dismay to me to look at the farming community in which I live and see, even on my own road, many vacant farms and farm houses. There is no question that since the war there has been a general trend towards urbanization in agriculture. We have been able to keep up with this trend by

[Traduction]

Le témoin suivant est M. Donald McQueen Shaver, fils.

M. Donald McQueen Shaver, fils, R.R. N° 1, Newton (Ontario): Monsieur le président et honorables sénateurs, si je suis venu à la rencontre d'aujourd'hui, c'est surtout pour entendre les idées de certains des producteurs. J'ai assisté à d'autres réunions de producteurs, et je suis étonné des différences entre ce que les gens disent; parfois, il y a de la dissension même au sein des familles. Lorsqu'on les aborde avec cette question, les gens deviennent les meilleurs amis du monde, ou refusent de vous parler; les émotions sont très profondes.

Je n'ai pas préparé de mémoire, mais j'ai rempli la formule lorsque je suis entré dans la salle car j'ai certaines choses à dire. J'ai écouté le monsieur du comté d'Huron raconter comment il a lancé son affaire, acquis quelques acres de terre et atteint à une certaine prospérité, et je l'en félicite. Cependant, j'ai cru comprendre qu'il voulait laisser entendre que les gens d'aujourd'hui n'ont pas le courage ni la force de faire la même chose, et je pense que cela est un petit peu difficile à prendre dans les circonstances. La situation économique que l'on a connue juste après la guerre et peut-être jusque dans les années 60 était passablement différente de ce qu'elle est aujourd'hui. Comme vous le savez, mon père a très bien réussi après la guerre, et je pense que n'importe qui qui s'y appliquait et qui avait le moindre d'intelligence et d'aptitudes pouvait bien réussir dans une économie où la croissance du PNB était peut-être de 3 p. 100 par an.

Selon moi, la plupart des économistes conviendraient que nous ne reverrons pas ce genre de croissance avant l'an 2000. On aura beau en mettre le blâme sur les cheikhs d'Arabie ou ailleurs, c'est la réalité économique que vivent aujourd'hui les producteurs de bœuf.

Pour moi, l'industrie du bœuf est une industrie qui devrait avoir du potentiel mais qui, à cause de son inaction, court presque à sa perte. D'aucuns croyaient qu'à un moment donné la production de bœuf serait restreinte aux Montagnes Rocheuses et peut-être à certains autres coins du pays. En Europe, la production de bœuf comme telle est presque disparue, étant devenue un sous-produit de l'industrie laitière. Cela est arrivé en Grande-Bretagne au cours des dix dernières années. Il reste très peu de producteurs de bœuf en Angleterre aujourd'hui car ils ne pouvaient se faire vivre dans leur industrie. Ils ont compris que, s'ils étaient dans l'industrie laitière et touchaient un bon revenu, ils pourraient produire du bœuf également.

Chez nous, nous nous orientons peut-être dans la même direction beaucoup plus vite que vous ne le croyons. Je dirais que nous avons une consommation de cent livres par habitant de bœuf fourni par les producteurs de bœuf. Au fur et à mesure que diminue notre consommation par habitant, la quantité de bovins de boucherie requise diminuera, que nous ayons ou non un système de commercialisation; ce sera la voie naturelle.

C'est avec un grand désarroi que je regarde le monde agricole dans lequel je vis et que je trouve, même sur mon propre chemin, de nombreuses fermes et maisons de ferme vacantes. Il ne fait pas de doute que depuis la guerre il y a eu une tendance générale à l'urbanisation dans l'agriculture.

[Text]

virtue of our intelligence and diligence by mechanizing and using land that we may not have otherwise used. I would ask anyone in the room today if he thinks that the next 40 years will see the same progress in agriculture as the last 40.

I do not believe that I am against consumers, but I often think that we are much too worried about consumers. They spend the smallest amount of disposable income in the world on food products. Senator Hays a few years ago told me that, if you used grain as a measuring stick, Canadians consume almost one ton of grain per person whereas the average person in India consumes less than 300 pounds. The Canadian consumer is paying less than most people in other countries for food, and yet he has more disposable income.

I do not know how to change attitudes. They want their second car, and they want to go for a holiday in the south but, in the meantime, the agriculture community, working on a diminishing population, has to figure out how to balance bank payments and make a profit at the same time.

I have talked with economists from the University of Guelph who have readily admitted that their forecasts of two years ago had to be thrown out. If the man with a Ph.D. in economics cannot tell you where the economy is going, how can an individual farmer hope to make the correct decisions on a day-to-day basis? As his labour is reduced on the farm, the farmer is going to do more of the physical chores and have less time to think things through and make projections which his business requires.

Under ideal circumstances, I think free enterprise and democracy are perfect. However, I question whether our circumstances today are ideal.

If Canada and other countries are forced to import oil, then obviously other costs must be cut back; this stands to reason.

Traditionally, we have had good relations in terms of beef going back and forth across the Canada-U.S. border. However, I do not think that the Americans have a long-term policy which includes buying Canadian beef. I think they would like nothing better than to not have to import beef. I get the impression that they are just doing this to be good neighbours. The day it is not profitable to bring in Canadian beef, they will not bring it in.

I look at agricultural produce as falling into two categories: There is perishable agricultural produce and there is non-perishable agricultural produce. I suppose that most grains fall into the non-perishable category whereas milk, meat, fruit and vegetables fall into the perishable category. Because of the short life span of the second category, there is not high potential for export. You cannot send a side of beef to a dock in India and have it sit there in non-refrigerated conditions for six months.

[Traduction]

Nous sommes parvenus à nous accommoder de cette tendance grâce à notre intelligence et à la diligence dont nous avons fait preuve, en nous mécanisant et en utilisant les terres que nous n'aurions pas utilisées autrement. Je demanderais à n'importe qui dans la salle aujourd'hui s'il pense que l'agriculture connaîtra d'ici 40 ans les mêmes progrès que depuis 40 ans.

Je n'ai rien contre les consommateurs, mais je pense souvent que nous nous en faisons beaucoup trop pour eux. C'est chez nous que la part du revenu disponible consacrée à l'alimentation est la plus faible au monde. Il y a quelques années, le sénateur Hays m'a dit que si l'on prend les céréales comme jalon, les Canadiens consomment presque une tonne de céréales par personne alors que la consommation moyenne par personne en Inde est inférieure à 300 livres. L'alimentation coûte moins cher aux consommateurs canadiens qu'à la plupart des habitants des autres pays, et pourtant les Canadiens ont un meilleur revenu disponible.

J'ignore comment changer les attitudes. Ils veulent leur deuxième voiture, et ils veulent aller passer leurs vacances dans le sud, mais entre-temps, le monde agricole, avec une population en baisse, devra trouver le moyen de faire les paiements bancaires tout en réalisant des bénéfices.

J'ai discuté avec des économistes de l'Université de Guelph qui m'ont franchement avoué qu'il fallait mettre à la poubelle leurs prévisions d'il y a deux ans. Si le type qui a un doctorat en économie ne peut pas vous dire où s'en va l'économie, comment un agriculteur peut-il espérer prendre les bonnes décisions au jour le jour? Avec la réduction de sa main-d'œuvre dans la ferme, l'agriculteur devra s'occuper de plus en plus des tâches physiques et aura de moins en moins de temps pour penser à son affaire et pour faire les projections qu'exige son entreprise.

En situation idéale, je pense que la libre entreprise et la démocratie sont parfaites. Cependant, je me demande si les circonstances d'aujourd'hui sont idéales.

Si le Canada et les autres pays sont obligés d'importer du pétrole, il est évident qu'il faut réduire d'autres coûts; c'est la simple logique.

Traditionnellement, nous avons eu de bonnes relations sur le plan des échanges de bœuf de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Cependant, je ne pense pas que la politique à long terme des Américains comprenne l'achat de bœuf canadien. Je pense qu'il n'y a rien qu'ils aimeraient mieux que de ne pas avoir à importer de bœuf. J'ai l'impression qu'ils le font simplement pour se montrer bons voisins. Le jour où il ne sera plus rentable d'acheter du bœuf canadien, ils ne le feront plus.

Je classe les produits agricoles en deux catégories: il y a les produits agricoles périssables et il y a les produits agricoles non périssables. Je suppose que la plupart des céréales entrent dans la catégorie des non périssables, alors que le lait, la viande, les fruits et légumes entrent dans la catégorie des périssables. A cause de la courte durée des produits de la deuxième catégorie, leur potentiel d'exportation n'est pas très élevé. Vous ne pouvez pas envoyer un côté de bœuf sur un quai en Inde et le laisser là, sans réfrigération, pendant six mois.

[Text]

Many young Canadian farmers are raised with the realization that Canada has the potential of providing the world with food. However, when we price our products out of the third world markets, we have to give it away. When the beef goes to a country which does not have good refrigeration or good transportation, it is not practical to think of sending goods to those marketplaces.

I am in an industry which produces a perishable product. We must provide that product to the consumer and be profitable at the same time.

I believe Senator Hays asked a gentleman earlier. If we could import beef from Texas cheaper than we could produce it at home, why should we not import all our beef? At one time coffee and tea were cheap also but, when we lost control of those commodities and they had a frost in Brazil, then they dictated what the price of coffee would be. The people in Brazil are probably receiving 40 cents an hour to harvest the coffee beans, so \$8 a jar is not at all representative of the cost input factor. When a country gives up its ability to raise a particular food, then it is at the mercy of whatever the international market lays down.

Canadians are also at the mercy of the value of the dollar. Certainly, for exports, the 75-cent dollar would be terrific because Canadian products would be sold throughout the world. However, if we use that 75 cents to buy Venezuelan oil back, then maybe it would not be so terrific. We have to look at both sides of the story.

Basically, I do not think farmers are out to gouge the public. It is perhaps unfortunate that in the poultry industry they made a mistake in ignoring the pullet growers, but that is a difficulty they have to overcome. As we go along, we learn by experience. I am sure we can come up with better proposals in the future.

I see a diminishing population in the country and a smaller family unit where, instead of five or six children, there will be only two or three. Who is to say that these children will follow in agriculture behind their fathers?

I have heard many arguments that the marketing board will reduce the number of smaller producers. In the United States, they have vertical integration in the poultry business. This is coming in the beef business. Once that takes place, the small producer will have less manoeuvrability. This is already happening without a marketing board. In the United States they have vertical integration from the calf to the table or from the chick right through. They own the feed mills and everything else; that is free enterprise.

I was a little upset when the gentleman recited his story of how he had worked to build up his business. It is a beautiful story, and we should be proud of him. However, in making that statement, the implication was that young people are not

[Traduction]

De nombreux jeunes agriculteurs canadiens apprennent, en grandissant, que le Canada a le potentiel pour nourrir le monde. Cependant, lorsque nous fixons le prix de nos produits si haut que nous nous fermons les marchés du tiers monde, il ne nous reste plus qu'à les donner. Lorsque le bœuf s'en va dans un pays qui n'a pas de bons moyens de réfrigération ni de bon réseau de transport, il n'est pas pratique de songer à envoyer des produits sur ces marchés.

Je suis dans une industrie dont le produit est périssable. Nous devons fournir ce produit aux consommateurs tout en étant rentables.

Je crois que le sénateur Hayes a posé la question suivante tantôt à un monsieur: «Si nous pouvions importer du bœuf du Texas à meilleur marché que nous ne pouvons le produire chez nous, pourquoi n'importerions-nous pas tout notre bœuf? A un certain moment donné, le café et le thé étaient également bon marché, mais, lorsque nous avons perdu le contrôle de ces produits, et qu'il y a eu du gel au Brésil, alors ce sont eux, là-bas, qui ont décidé combien nous paierions le café. Les Brésiliens reçoivent probablement 40 cents l'heure pour travailler à la récolte des fèves de café, et les \$8 le pot que nous payons ne sont pas du tout représentatifs du facteur coût. Lorsqu'un pays renonce à la possibilité de produire lui-même un aliment donné, il se met à la merci de la conjoncture internationale.

Les Canadiens sont également à la merci de la valeur du dollar. Certes, pour les exportations, le dollar à 75 cents serait fantastique, car les produits canadiens se vendraient partout dans le monde. Cependant, si nous prenons ces 75 cents pour racheter du pétrole vénézuélien, l'affaire n'est plus si drôle. Il faut toujours regarder les deux côtés de la médaille.

Fondamentalement, je ne pense pas que les agriculteurs cherchent à égorger le public. Il est peut-être malheureux que l'industrie de la volaille ait commis l'erreur de ne pas tenir compte des producteurs de poulettes, mais c'est là une difficulté qu'elle devra surmonter. Nous apprenons avec l'expérience. Je suis sûr que nous pourrions formuler de meilleures propositions à l'avenir.

Je vois la population diminuer au pays et je vois une diminution de l'unité familiale: au lieu de cinq ou six enfants, il n'y en aura plus que deux ou trois. Qui peut affirmer que ces enfants suivront les traces de leurs parents dans l'agriculture?

J'ai entendu soutenir bien des fois que l'office de commercialisation amènera une réduction du nombre de petits producteurs aux États-Unis. Leur industrie de la volaille est intégrée verticalement. Et ce sera la même chose dans l'industrie du bœuf. Lorsque cela se produira, le petit producteur aura une marge de manœuvre réduite. Cela se produit déjà, même sans office de commercialisation. Aux États-Unis, ils ont l'intégration verticale, depuis le veau jusqu'à la table, ou depuis le poussin jusqu'au bout de la ligne. Ils sont propriétaires des usines de transformation des provendes et de tout le reste; c'est la libre entreprise.

J'ai été un peu troublé lorsque le monsieur a raconté comment il a travaillé fort pour construire son entreprise. C'est une belle histoire, et nous devons être fiers de lui. Cependant, il donnait à entendre que les jeunes ne sont pas prêts à faire des

[Text]

willing to make sacrifices. I contend that, when you have a quarter-of-a-million-dollar bank loan, it does not matter how early you get up; if you cannot finance it, you are out. I believe there is a segment of young people today who will not only be unable to get into agriculture, but they will be frightened away from it. They go to schools where their contemporaries in the city have parents who are free two days a week and who can take them places for paid holidays. How many kids have that in the country? They are almost forced to live a different life to be in a rural community. If they expect more, perhaps that is our fault for not telling them not to expect more.

From my point of view, we are not looking at the issues realistically. I am all for free enterprise when it works. If it is not working and not getting the job done, then we are providing the Canadian consumer with a Canadian product which will be less acceptable than an imported product. We have an obligation to keep the industry going.

The egg marketing board was under fire this summer. It was said that without the board egg prices would be 15 cents a dozen less. However, without the board, we would have no producers and we would be buying eggs at the price it costs to import them. I think the media takes some cheap shots at marketing boards.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Shaver. You always bring us a few words of wisdom, which we appreciate. Are there any questions of Mr. Shaver? Thank you very much.

Our next witness is Mr. Anthony Onufer.

Mr. Anthony Onufer, Millgrove, Ontario: Mr. Chairman, this is my brief to the Standing Senate Committee on Agriculture. I won't take your time by reading it.

The Chairman: Thank you, Mr. Onufer. We will include this in our record.

The brief follows:

Beef production and prices have always been cyclical. The length of this cycle varies depending on how the data is researched and on what facts are held to be of primary importance. The figure of ten years seems to surface quite often.

It is recognized that to establish a larger calf crop would require some 12 to 15 months. That time factor itself makes it difficult, if not impossible, ever to successfully operate a supply-management system.

The supply-management proposal of the Marketing Study Committee of OCA has many shortcomings, especially in the cow-calf sector. For example, 2 per cent tolerance of totals of class I and class II quotas from calves and a shortfall in calf numbers would appear to put the cow-calf sector in a perpetual state of losing, or the fear of losing both class I quota and class II quota.

[Traduction]

sacrifices. Je soutiens que, lorsque vous avez un emprunt bancaire d'un quart de million de dollars, peu importe l'heure à laquelle vous vous levez, si vous n'arrivez pas à le financer, vous êtes perdu. J'estime qu'il y a une partie de nos jeunes d'aujourd'hui qui non seulement ne pourront pas se lancer en agriculture, mais que l'on éloignera de l'agriculture par la peur. Ils vont étudier dans des écoles avec des copains de la ville qui ont des parents qui ont congé deux jours par semaine et qui peuvent les emmener en voyage pour des vacances payées. Combien y a-t-il d'enfants qui connaissent cela à la campagne? Ils sont presque forcés de vivre une vie différente pour être à la campagne. S'ils s'attendent à plus, c'est peut-être notre faute, c'est peut-être parce que nous ne leur avons pas dit de ne pas en attendre plus.

A mon point de vue, nous manquons de réalisme sur ces questions. Je suis tout en faveur de la libre entreprise lorsqu'elle fonctionne. Si elle ne fonctionne pas et qu'elle ne fait pas ce qu'elle doit faire, alors nous fournissons aux consommateurs canadiens un produit canadien qui sera moins acceptable qu'un produit importé. Il nous incombe de maintenir l'industrie.

L'office de commercialisation des œufs était sur la sellette cet été. On a dit que sans l'office les œufs coûteraient 15 cents de moins la douzaine. Cependant, sans l'office, nous n'aurions pas de producteurs et nous achèterions les œufs au prix des importations. Je pense que les médias portent des coups bas aux offices de commercialisation.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Shaver. Vous nous apportez toujours quelques paroles sages, et nous vous en savons gré. Y a-t-il des questions pour M. Shaver? Merci beaucoup.

Le témoin suivant est M. Anthony Onufer.

M. Anthony Onufer, Millgrove (Ontario): Monsieur le président, voici le mémoire que je peux présenter au Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Je ne prendrai pas votre temps pour le lire.

Le président: Merci, monsieur Onufer. Nous le verserons au compte rendu.

Le mémoire suit:

La production et les prix du bœuf ont toujours été cycliques. La durée du cycle varie selon la façon dont les données sont réunies et selon les faits tenus pour les plus importants. Le chiffre de 10 ans semble revenir à la surface assez souvent.

Tout le monde reconnaît qu'il faudrait de 12 à 15 mois pour augmenter la production de veau. A cause de ce facteur temps, il est difficile, sinon impossible, d'établir un système de gestion des approvisionnements avec la moindre chance de succès.

La proposition de gestion des approvisionnements qu'a faite le Comité d'étude des marchés de l'OCA présente de nombreuses lacunes particulièrement dans le secteur de l'élevage-naissage. Par exemple, une tolérance de 2 p. 100 des totaux des contingents de classe I et de classe II pour les veaux, combinée à un déficit du nombre de veaux, semblerait mettre le secteur de l'élevage-naissage dans un

[Text]

Supply management does not necessarily lead to more efficiency but rather shackles a cattleman by preventing him from running his operation in the best way suite to his needs.

I fell that if intervention must be forthcoming it would be more acceptable as a stabilization plan than as a supply-management plan.

The actual percentage of support or opposition of any proposal is difficult to assess because, by nature, farmers, or more specifically cattlemen, do not as a rule react or show outgoing interest in day-to-day events, if they are basically satisfied with the effect those events are having on them. However, they may occasionally be roused, if a proposed radical change would affect their livelihood.

Most county associations have a very poor turnout of active members. Figures as low as 57 per cent are probably not unknown.

By Anthony Onufer

Box 39
Millgrove, Ontario

The Chairman: Honourable senators, we will now hear from Mr. Donbersgoed who is Research and Policy Director of the Christian Farmers Federation of Ontario.

Mr. Elbert van Donbersgoed, Research and Policy Director, Christian Farmers Federation of Ontario: Mr. Chairman, honourable senators, thank you for the opportunity to make a few comments. My observations are made in a general vein on the subject of supply management and the kind of approach we take within an organization such as the Christian Farmers Federation of Ontario.

I want to share with you my analysis of the present situation and to what extent it is feasible and to what extent we are ready for supply management in a commodity such as beef. Our approach is to say that supply management is an acceptable tool for farmers to use, if it is necessary. We make both statements fairly firmly. We believe it is acceptable for farmers to use this tool. We do not have any ideological problems with supply management. At the same time, we say that before we implement such a policy it should be necessary.

In our estimation, "necessary" means that we need more than just stabilization from a problem cycle. If over the long term producers' prices are adequate, when balanced over a five-year or perhaps longer term, if those returns to producers are adequate, then we think some sort of stabilization measure

[Traduction]

état de perte perpétuelle, ou d'amener le risque de perdre le contingent de classe I et le contingent de classe II.

La gestion des approvisionnements ne se traduit pas nécessairement par une plus grande efficacité, mais constitue plutôt une entrave pour l'éleveur de bovins, en ce sens qu'elle l'empêche de mener son affaire de la manière la plus appropriée à ses besoins.

J'estime que s'il doit y avoir une intervention, elle devrait prendre la forme d'un régime de stabilisation des prix plutôt que d'un régime de gestion des approvisionnements.

Il est difficile de déterminer dans quelle mesure la proposition rallie véritablement les suffrages ou suscite une opposition réelle, car, par leur nature même, les agriculteurs, ou plus particulièrement les éleveurs de bovins ne s'intéressent pas activement aux événements quotidiens, s'ils sont fondamentalement satisfaits de l'effet que ces événements ont sur eux. Cependant, ils peuvent à l'occasion s'émouvoir, si un changement radical proposé doit avoir un effet sur leurs moyens de subsistance.

Dans la plupart des associations de comté, les taux de présence des membres actifs sont très faibles. Il n'est probablement pas rare de voir des chiffres de seulement 57 p. 100.

Par Anthony Onufer

Boîte postale 39
Millgrove (Ontario)

Le président: Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre M. Donkersgoed, directeur de la Recherche et des Politiques à la Christian Farmers Federation de l'Ontario.

M. Elbert van Donbersgoed, directeur de la Recherche et des Politiques, Christian Farmers Federation of Ontario: Monsieur le président, honorables sénateurs, merci de l'occasion que vous me donnez de faire quelques observations. Je voudrais parler de façon générale de la gestion des approvisionnements et du genre d'approche que nous adoptons dans une organisation comme la Christian Farmers Federation de l'Ontario.

Je voudrais vous faire part de mon analyse de la situation actuelle et vous dire dans quelle mesure le projet est réalisable et dans quelle mesure nous sommes prêts à la gestion des approvisionnements dans le cas d'un produit comme le bœuf. Notre approche consiste à dire que la gestion des approvisionnements est un outil acceptable pour les agriculteurs, si c'est nécessaire. Nous faisons ces deux affirmations en termes assez fermes. Nous croyons qu'il est acceptable pour les agriculteurs d'avoir recours à cet outil. Pour nous, la gestion des approvisionnements ne pose pas de problèmes idéologiques. Par ailleurs, nous disons qu'il ne faut pas adopter une telle politique à moins que ce ne soit nécessaire.

A notre avis, «nécessaire» implique qu'il nous faut quelque chose de plus qu'une simple stabilisation par rapport à un cycle problème. Si à la longue les prix des producteurs ne sont suffisants, sur une période de cinq ans ou peut-être même plus longue, si leurs rendements sont suffisants, alors nous pensons

[Text]

is sufficient and we don't need to go to the more drastic action of supply management.

When I compare the situation today, for example, with the egg industry in the late 1960s and early 1970s, I don't think there was an egg producer across the province making money, or had been for quite some time. It was very clear that it was not enough just to change the cycle in order to solve the problem.

That is the context in which we look at supply management. As we see it, in order to bring in some more supply-management programs, we need to do or to understand very clearly some very specific things. One is that supply management requires orderly marketing. In my view the present marketing of beef and the way in which it goes to market needs to be looked at. The beef goes to market in so many different ways that I think that an initial problem to be resolved by the beef producers is their actual form of marketing beef, before one could seriously consider actually controlling supply or marketing and expect to be successful at it. I think a prerequisite before the beef producers consider supply management would be to have some measure of orderly marketing.

There is then the question of the cost-of-production formula. I have heard quite a number of analyses of what beef producers require. Being someone who works in the area of research and policy and not being on the actual farm, I find it difficult sometimes to know just exactly who is right in terms of figures given to me. We definitely need a cost-of-production formula that we can all live with.

In the case of beef I would suggest that a number of decisions need to be made. First, are you going to have a formula that is land-based or one that is based on opportunity cost of inputs? It would be my position that beef is a land-based industry and that any formula should be a land-based formula and not be based upon opportunity costs that one would be looking at at the local feedstore.

Second, we have to make a decision on what we are going to put in the formula as far as return to labour goes. Are we going to put in average farm salaries or are we going to put in industrial salaries? Again it makes an enormous difference what comes out of a formula, what kind of average rate of pay you are going to put in.

We would have to make a decision on interest rates. Are we going to put into the cost-of-production formula interest costs at current bank rates or at the average rates that we are in fact paying, based on the fact that we have some long-term moneys at reasonable rates? It is our position—my position—that we have to take average past rates, and that we cannot put in current bank rates and basically join the banks in doing what

[Traduction]

qu'il suffit d'adopter une mesure de stabilisation quelconque et qu'il n'y a pas lieu de recourir à la solution plus catégorique de la gestion des approvisionnements.

Lorsque je compare la situation d'aujourd'hui, par exemple, avec l'industrie des œufs de la fin des années 1960 et du début des années 1970, je ne pense pas qu'il y ait eu un seul producteur d'œufs dans toute la province qui faisait de l'argent, ou qui en ait fait depuis longtemps. Il était très clair qu'il ne suffisait pas de tout simplement changer le cycle pour régler le problème.

C'est dans ce contexte que nous abordons la gestion des approvisionnements. Suivant notre perception des choses, pour adopter d'autres programmes de gestion des approvisionnements, nous devons faire ou comprendre très clairement certaines choses très précises. L'une de ces choses, c'est que la gestion des approvisionnements exige une commercialisation ordonnée. À mon point de vue, il faut se pencher sur la commercialisation du bœuf à l'heure actuelle et sur la façon dont il se rend sur le marché. Le bœuf atteint le marché d'un si grand nombre de façons différentes que l'un des premiers problèmes à régler par les producteurs de bœuf est la forme même de leur commercialisation du bœuf, avant même qu'on puisse envisager sérieusement la réglementation même des approvisionnements ou des ventes avec quelque chance de succès. À mes yeux, une condition préalable à la gestion des approvisionnements pour les producteurs de bœuf serait de mettre un peu d'ordre dans la commercialisation.

Ensuite il y a la question de la formule des coûts de production. J'ai entendu exposer bon nombre d'analyses des besoins des producteurs de bœuf. Travaillant dans le domaine de la recherche et des politiques et n'étant pas à la ferme même, il m'est parfois difficile de savoir exactement qui a raison lorsqu'on me communique des chiffres. Nous avons certes besoin d'une formule des coûts de production qui convienne à chacun.

Dans le cas du bœuf, je dirais qu'il y a un certain nombre de décisions à prendre. Tout d'abord, faut-il instituer une formule fondée sur la superficie de la terre ou une formule fondée sur le coût d'opportunité des intrants? Ma position serait que le bœuf est une industrie fondée sur la terre et que la formule retenue devrait être fondée sur la superficie de terre et non pas sur les coûts d'opportunité que l'on trouverait chez le marchand local de provendes.

Deuxièmement, nous devons décider ce que nous allons faire entrer dans la formule pour ce qui est de la rémunération du travail. Allons-nous faire entrer les salaires agricoles moyens ou allons-nous y faire entrer les salaires industriels? Encore une fois, ce qui ressort d'une formule fait une énorme différence; quelle sorte de taux moyen de rémunération allez-vous y mettre.

Il nous faudrait prendre une décision sur les taux d'intérêt. Allons-nous faire entrer dans la formule des coûts de production les taux d'intérêt bancaires courants ou les taux moyens que nous payons effectivement, compte tenu du fait que nous avons certains emprunts à long terme à des taux raisonnables? Notre position—ma position—c'est que nous devons prendre les taux passés moyens, et que nous ne pouvons pas retenir les

[Text]

we have been saying they are doing to us. Similarly, we have to make a decision on return on investment. What kind of return on investment do we expect as farmers? Do we expect bank rate return on investment or are we prepared to accept the average return on investment of the past, or an interest rate comparable to the average rate that we are paying on moneys borrowed? Again I think we would have to adopt the lower of these.

Finally, when it comes to cost-of-production formula, if we are to have a supply-management system that guarantees us a return, whatever level that return must be so long as we are in fact guaranteed a return on labour investment and management, then it is my view that we have to be prepared to accept a little less return than those who are having to take all the risks in other commodities in order to win a return. I think for us to have a credible cost-of-production formula, in return for a guaranteed return we would have to be prepared to accept less.

I think if we were to develop such a formula conscientiously, it would then be an appropriate time for beef producers to ask themselves whether or not such a cost-of-production formula would in fact provide them with a better return than the market has provided them on the average over the past number of years. I would not want to predict what side of the fence beef producers would come down on on such an analysis, but with respect to a cost-of-production formula that is really defensible to the consumer and to the public at large, I am not so sure just how much better such a cost-of-production formula return would be than the average return that beef producers have received over the past ten years.

There is one other "if" that, as far as we are concerned as an organization, needs to be resolved, if we are to adopt another supply-management structure; that is the matter of quota transfer. It is our view that we must find a way to transfer quotas without them becoming highly capitalized. Our organization is prepared to look, for example, at a 100 per cent tax on any capital gains that quotas might receive. We would be prepared to look at an administrative system that would significantly limit any kind of value coming on them.

In terms of quota being a market share, we would hesitate to limit or to have any kind of market share defined in terms of provincial boundaries. We think they should in fact be defined in terms of actual markets out in the country. If Quebec and Ontario are one market in terms of product, then we should be looking at a market share of that one market and not divide the market up in some fashion in terms of political boundaries.

It is with those kinds of concerns that we are dealing within supply management, and it leads us to the conclusion that we will support supply management, if it is needed to resolve a long-term problem in the beef price. We will support supply management, if it is well done, particularly in terms of cost-of-production formula and quota transfers. In our view beef is a mainline commodity. It is not like chicken or eggs or turkey,

[Traduction]

taux bancaires courants, ce qui reviendrait au fond à faire ce que nous reprochons aux banques. De même, nous devons prendre une décision sur le rendement de l'investissement. Quel genre de rendement les agriculteurs attendent-ils de leur investissement? Attendent-ils un rendement au taux bancaire ou sont-ils disposés à accepter le rendement moyen passé, ou un taux d'intérêt comparable au taux moyen que nous payons sur les sommes empruntées? Encore une fois, je pense que nous devrions adopter le plus faible de ces rendements.

Enfin, lorsqu'on en vient à la formule des coûts de production, si nous voulons un système de gestion des approvisionnements qui nous garantisse un rendement, peu importe ce que doit être le niveau de ce rendement pourvu que nous ayons effectivement la garantie d'un rendement de l'investissement en main-d'œuvre et de la gestion, j'estime que nous devons être disposés à accepter un rendement légèrement inférieur à celui qu'ont les gens qui doivent prendre tous les risques dans d'autres produits afin de gagner quelque chose. Pour avoir une formule crédible des coûts de production, en retour d'un rendement garanti, nous devrions nous contenter de moins.

A mon point de vue, si nous élaborions consciencieusement une telle formule, il serait alors temps que les producteurs de bœuf se demandent si la formule des coûts de production leur rapporterait effectivement un meilleur rendement que le marché leur a donné en moyenne depuis un certain nombre d'années. Je ne me risquerai pas à prédire de quel côté les producteurs se pencheraient par suite de cette analyse, mais pour ce qui est d'une formule des coûts de production qui soit vraiment défendable auprès du consommateur et du grand public, je me demande dans quelle mesure le rendement de cette formule des coûts de production serait préférable au rendement moyen que les producteurs de bœuf connaissent depuis dix ans.

Il y a un autre «si» en ce qui nous concerne comme organisation, si nous devons adopter une autre structure de gestion des approvisionnements: la question des transferts de contingents. A notre avis, il faut trouver un moyen de transférer les contingents sans qu'ils deviennent hautement capitalisés. Notre organisation est disposée à envisager, par exemple, un impôt de 100 p. 100 sur tout gain en capital pour les contingents. Nous serions disposés à envisager un système administratif qui limiterait sensiblement la plus value des contingents.

Quant au contingent comme part du marché, nous hésiterions à le limiter ou à avoir un genre de part du marché définie en fonction des limites des provinces. Nous estimons que les parts devraient être définies en fonction des marchés réels au pays. Si le Québec et l'Ontario constituent un même marché pour un produit, alors nous devrions considérer une part de ce même marché sans fractionner le marché en fonction des limites politiques.

Voilà les préoccupations que nous avons à l'égard de la gestion des approvisionnements, et cela nous amène à la conclusion que nous allons appuyer la gestion des approvisionnements si elle est nécessaire pour résoudre le problème à long terme du prix du bœuf. Nous allons appuyer la gestion des approvisionnements, si elle est bien faite, particulièrement en ce qui concerne la formule des coûts de production et les

[Text]

which are smaller commodities. To have supply management in beef, we will not have the freedom to make some little mistakes as we may or may not have made in chicken, eggs and turkey. Because beef is so important, we will not be able to make a few mistakes. We will have to do a good job right from the start, if we are to adopt supply management.

The Chairman: Thank you very much. Are there any questions of the witness? I have just one short question myself. Mr. van Donbersgoed, you mentioned that the capital gains should be 100 per cent taxed.

Mr. van Donbersgoed: It is one of the things we are prepared to look at.

The Chairman: If it involves quota.

Mr. van Donbersgoed: Yes.

The Chairman: I suppose you know that the tax situation now is that half of capital gains is considered goodwill and it can be written off. Would you do away with that?

Mr. van Donbersgoed: Yes.

The Chairman: In all cases? Grocery stores and the like?

Mr. van Donbersgoed: I will not comment on grocery stores and the like, but in terms of the market-sharing concept within agriculture, however you wish to call it, goodwill or otherwise, we are quite prepared to see that it be a 100 per cent tax—not just taken into income but an actual 100 per cent tax on any capital gain.

I guess we have a problem with just simply describing it as goodwill.

The Chairman: But it is not now built into the capital structure with respect to costs.

Mr. van Donbersgoed: I think if I were honest I would have to admit that quota values—

The Chairman: . . . are not in the formulas now.

Mr. van Donbersgoed: They are not in the formulas, no. But the benefits of supply management do get built back into the various other input costs of agriculture.

The Chairman: Okay.

Mr. van Donbersgoed: It drives the price of land up, for example.

The Chairman: Okay. Thank you very much, sir.

We will now hear from Mr. Joseph Daunt.

Mr. Joseph Daunt, Junior, R.R. No. 1, Listowel, Ontario: Mr. Chairman, honourable senators, I have a few questions. When Mr. Brubacher presented you with the report from the Ontario Cattlemen's Association, did he present you with the full report with two added parts from the minority reports, or did he just present you with the basic report itself?

[Traduction]

transferts de contingents. A notre point de vue, le bœuf est un produit principal. Il n'est pas comme le poulet et les œufs ou le dindon, qui sont des produits secondaires. Pour avoir la gestion des approvisionnements dans le bœuf, nous ne pourrions pas nous permettre certaines des petites erreurs que nous avons pu ou non commettre dans le poulet, les œufs ou le dindon. Étant donné l'importance du bœuf, nous ne pouvons pas nous permettre d'erreurs. Nous devons faire du bon travail dès le départ, si nous voulons la gestion des approvisionnements.

Le président: Merci beaucoup. Y a-t-il des questions à poser au témoin? J'ai moi-même une brève question. Monsieur van Donbersgoed, vous avez mentionné qu'il faudrait imposer à 100 p. 100 les gains en capital.

M. van Donbersgoed: C'est l'une des choses que nous sommes disposés à examiner.

Le président: Lorsqu'il s'agit de contingents.

M. van Donbersgoed: Oui.

Le président: Je suppose que vous savez que dans le régime fiscal actuel la moitié des gains en capital sont considérés comme de l'achalandage et peuvent être amortis. Feriez-vous disparaître cela?

M. van Donbersgoed: Oui.

Le président: Dans tous les cas? Les épicerie et le reste?

M. van Donbersgoed: Je ne veux pas parler des épicerie et du reste, mais en ce qui concerne le concept du partage du marché en agriculture, peu importe comment vous voulez appeler cela, achalandage ou autre chose, nous sommes tout à fait disposés à envisager un impôt de 100 p. 100, non seulement sur le revenu rapporté, mais un impôt de 100 p. 100 sur tout gain en capital.

Je pense qu'il y a un petit problème lorsque nous voulons le décrire simplement comme de l'achalandage.

Le président: Mais il n'est pas, à l'heure actuelle, intégré dans la structure du capital en ce qui concerne les coûts.

M. van Donbersgoed: Pour être honnête, je devrais admettre que les valeurs de contingents . . .

Le président: . . . ne sont pas dans les formules à l'heure actuelle.

M. van Donbersgoed: Ils ne sont pas dans les formules, non. Mais les avantages de la gestion des approvisionnements sont réintégrés, effectivement, dans les divers autres coûts des intrants de l'agriculture.

Le président: Ça va.

M. van Donbersgoed: Cela fait monter le prix des terres, par exemple.

Le président: Ça va. Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons maintenant entendre M. Joseph Daunt.

M. Joseph Daunt, fils, r.r. n° 1, Listowel (Ontario): Monsieur le président, honorables sénateurs, j'ai quelques questions. Lorsque M. Brubacher vous a présenté le rapport de l'Ontario Cattlemen's Association, vous a-t-il présenté le rapport complet avec deux annexes constituant des rapports mineurs, ou vous a-t-il présenté seulement le rapport principal?

[Text]

The Chairman: I could not answer that at the moment because I have stacks and stacks of reports, but I think they were all submitted.

Mr. Daunt: You do not know then?

The Chairman: My research assistant has told me that they were all submitted to me in Ottawa.

Mr. Daunt: The three reports?

The Chairman: Yes. However, I will see that they are appended. Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Daunt: Mr. Brubacher refused to make much comment on what supply management would entail as far as what we required to shore up the market to arrive at a price which would be acceptable to beef producers. He did make a few statements concerning elasticity and demand.

Following through on Mr. Brubacher's information, we were looking at a 25 per cent decrease in the amount of supply that would be required at any particular point in time to arrive at a price, which price has been banded around, of 90 cents for fat cattle. When you have such a decrease, you are looking at an increase per unit overhead cost. As your feedlot becomes emptier, it costs you more to run that feedlot. The 90-cent price actually increases your costs of production. We turn around and we decrease the supply a little bit more.

Depending on how you look at the finer points, we start looking at somewhere in the region of a 25 per cent decrease, and that is conservative; it could be 30 or 35 per cent, but that is for someone else to figure out.

A comment was made by a previous speaker that, if it were not for the imports, we would not have enough beef. I believe it was the representative of the National Farmers' Union who said that. Yet, we are talking about decreasing our own production by a substantial amount which is much more than the imports. Imports amount to less than eight per cent of our total consumption. The two things just do not seem to match up. They both relate to the concept of supply management and, yet, we are looking at two different effects which are completely contradictory to one another.

It has been said that, if it were not for imports, we would not have enough beef. From 1976 to 1980, we have undergone a per capita consumption decrease in the neighbourhood of 20 per cent. Imports make up eight per cent. We have a decrease in consumption which is much more in excess of imports. We seem to have had enough beef. There have been no line-ups in stores as we have seen happen in other countries.

With regard to George Adams' remarks, when he shared with us how successful he has been in the industry, I do not think it was luck that brought George to where he is. I think he was a very careful farmer, and he worked at it quite diligently and steadily. His wife worked beside him. They gave a lot to have what they have now.

[Traduction]

Le président: Je ne saurais vous répondre en ce moment, car j'ai des tas et des tas de rapports, mais je pense qu'il les a tous présentés.

M. Daunt: Donc, vous ne le savez pas?

Le président: Mon adjoint de recherche m'a dit qu'ils m'ont tous été présentés à Ottawa.

M. Daunt: Les trois rapports?

Le président: Oui. Cependant, je verrai à ce qu'ils soient annexés. Est-ce d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Daunt: M. Brubacher n'a pas voulu faire beaucoup de commentaires sur ce que seraient les conséquences de la gestion des approvisionnements en ce qui concerne nos exigences pour renforcer le marché afin d'arriver à un prix qui serait acceptable pour les producteurs de bœuf. Mais il a fait quelques observations concernant l'élasticité et la demande.

A partir des renseignements de M. Brubacher, nous arrivons à une diminution de 25 p. 100 des approvisionnements requis à n'importe quel moment pour arriver à un prix, à un prix qui a été galvaudé, de 90 cents pour les bovins gras. Quand vous avez une diminution de cet ordre, vous faites face à une augmentation des frais généraux par unité. A mesure que se vide votre parc d'engraissement, les frais d'exploitation du parc montent. Le prix de 90 cents comprend effectivement vos coûts de production. Nous nous retournons et diminuons l'offre un petit peu plus.

Selon la façon dont vous considérez les points subtils, nous en sommes dans les environs d'une diminution de 25 p. 100, et c'est un chiffre conservateur; ce pourrait être 30 p. 100 ou 35 p. 100. Quelqu'un d'autre pourra le calculer.

Un préopinant a fait observer que sans les importations nous n'aurions pas assez de bœuf. Je pense qu'il s'agissait du représentant de la National Farmers' Union. Et pourtant, nous parlons de diminuer notre propre production d'une quantité appréciable, bien supérieure aux importations. Les importations constituent moins de 8 p. 100 de notre consommation totale. Les deux choses ne semblent pas aller ensemble. Elles ont, l'une et l'autre, trait au concept de la gestion des approvisionnements et, pourtant, nous constatons deux effets différents et tout à fait contradictoires.

On a dit que sans les importations nous n'aurions pas assez de bœuf. De 1976 à 1980, nous avons connu une diminution d'environ 20 p. 100 de la consommation par tête. Les importations constituent 8 p. 100. Nous avons eu une diminution de consommation qui dépasse de beaucoup les importations. Nous semblons avoir eu assez de bœuf. Il n'y a pas eu de file d'attente dans les magasins comme dans d'autres pays.

En ce qui concerne les remarques de George Adams, qui nous a fait part des succès qu'il a obtenus dans l'industrie, je ne pense pas que la situation de George soit le fruit du hasard. Je pense que cet agriculteur a été très prudent et qu'il a travaillé avec beaucoup de diligence et de constance. Sa femme a travaillé à ses côtés. Ils ont beaucoup donné pour avoir ce qu'ils ont aujourd'hui.

[Text]

My parents did the same thing. They have a lot to show for giving up what they could have had. I did not have too much when I was brought up, but that was all part of it because we were looking for something longer term.

I am starting in the beef industry. I graduated from a school here in Guelph three years ago. I am very optimistic as to the future of the beef industry. I made money at the beef industry this past year. I don't know what I'm doing wrong because I hear so many people saying that you can't make money, and it scares me. Would somebody please help me? I am making money. I use some tax loopholes which are legal. You do not have to report me to the Department of Revenue about that; I am sure they are legal. Yet, I am still making money.

However, I can see people who are not making money. I have a classmate who has gone bankrupt in fine style already. When I look at what he did and what I did, I can see the differences in how we operated and what we had as expectations. Whether that had something to do with our respective positions today, I do not know. I give up a lot of things that perhaps fellow classmates have because they took jobs with the banks, the feed companies, with brokerage firms, and so on. This is a decision I made freely; no one forced me to go into farming, and I am going ahead with it. I am not at all envious of what my fellow classmates have.

The Chairman: Could I ask you a few questions?

Mr. Daunt: Yes.

The Chairman: I would assume from what you are telling us that you do not agree with any of the alternative plans of the Roytenberg discussion paper?

Mr. Daunt: No, not even the stabilization plan.

The Chairman: You believe in complete reciprocity with the United States with no controls or subsidies?

Mr. Daunt: I think we have done quite well having free trade with the United States which is slightly restricted with a tariff.

The Chairman: But you would like the tariff left on?

Mr. Daunt: It is an equal tariff. I think it is 1.5 cents live and three cents dressed.

The Chairman: Do you think it should be kept at the same rate?

Mr. Daunt: When it is reciprocal, I do not think it makes any difference. If we had less, it would be even better. I am strongly in favour of free trade. Canada has benefited greatly from free trade.

The Chairman: So far as the working paper that we are discussing this afternoon is concerned, am I correct that you do not agree with any of the alternatives?

Mr. Daunt: That is correct, I do not.

The Chairman: That is what you are telling the committee?

Mr. Daunt: Yes.

[Traduction]

Mes parents ont fait de même. Ils ont beaucoup gagné pour avoir renoncé à ce qu'ils auraient pu avoir. Je n'ai pas été trop gâté dans mon enfance, mais cela faisait partie de la vie car nous voulions quelque chose à plus long terme.

J'en suis à mes débuts dans l'industrie du bœuf. Je suis sorti d'une école d'ici, à Guelph, il y a trois ans. Je suis très optimiste quant à l'avenir de l'industrie du bœuf. J'ai fait de l'argent dans l'industrie du bœuf cette dernière année. Je ne sais pas ce que je fais de travers, car j'entends bien des gens dire qu'il est impossible de faire de l'argent, et cela me fait peur. Quelqu'un voudrait-il m'aider? Je fais de l'argent. Je recours à des échappatoires fiscales, ce qui est légal. Vous n'avez pas à en parler au ministère du Revenu; je suis sûr que c'est légal. Et pourtant, je fais toujours de l'argent.

Cependant, je connais des gens qui n'en font pas. J'ai un confrère de classe qui a fait faillite en grand style, déjà. Quand je vois ce qu'il a fait et ce que j'ai fait, je constate les différences dans nos modes d'exploitation et dans les attentes que nous avions. J'ignore si cela a eu quelque chose à voir avec nos positions respectives aujourd'hui. Je renonce à bien des choses que des confrères de classe avaient peut-être, car ils sont allés travailler dans les banques, dans les entreprises de provendes, chez les courtiers, et ainsi de suite. C'est une décision que j'ai prise librement; personne ne m'a forcé de me lancer dans l'agriculture, et j'y suis. Je n'envie pas du tout ce qu'ont mes confrères de classe.

Le président: Puis-je vous poser quelques questions?

M. Daunt: Oui.

Le président: D'après ce que vous nous dites, il faut conclure que vous n'êtes d'accord sur aucun des plans de rechange exposés dans le document de travail de Roytenberg?

M. Daunt: Non, pas même sur le plan de stabilisation des prix.

Le président: Vous croyez à la réciprocité complète avec les États-Unis, sans réglementation ni subvention?

M. Daunt: Je pense que nous nous sommes très bien tirés d'affaire en régime de libre échange avec les États-Unis, sans autre restriction que le tarif.

Le président: Mais vous voudriez le maintien du tarif?

M. Daunt: C'est un tarif égal. Je pense qu'il est de 1.5 cent pour les bêtes sur pied et de trois cents pour le bœuf habillé.

Le président: Estimez-vous qu'il faut le garder au même taux?

M. Daunt: Lorsque c'est réciproque, je ne pense pas que cela fasse de différence. Si nous avions moins, ce serait encore mieux. Je suis un partisan féroce du libre échange. Le Canada a beaucoup profité du libre échange.

Le président: En ce qui concerne le document de travail que nous discutons cet après-midi, ai-je raison de croire que vous ne favorisez aucune des solutions de rechange?

M. Daunt: C'est exact, je suis contre.

Le président: C'est ce que vous dites au comité?

M. Daunt: Oui.

[Text]

The Chairman: Any other questions? We are trying to learn as much as we can before we issue a report. We have great respect for your opinion, and we want to know how everyone feels. Your views are a little different from what others say, and that is why we are interested in hearing your responses to these questions.

Are you happy with the grading system we have?

Mr. Daunt: I think we have a far superior grading system to the one in the United States, and I think we have benefited by that at various times when our prices have been higher than American prices. Canadian buyers have, initially, had difficulty finding cattle to import.

The Chairman: Does it disturb you that cattle are coming into this country?

Mr. Daunt: No. We were exporters of beef to the United States in 1981. I believe the figures that were presented before only partially reflected the situation. In 1980 we exported a fantastic amount of beef. It is true that we do have a number of fat cattle coming into Canada, especially Ontario.

The Chairman: Does that disturb you?

Mr. Daunt: We have to look at it in the total context. We cannot just look at it as one small corner of the beef trade. Too much emphasis has been placed on one bad spot in a deal that has been favourable to Canada over the years, including 1980 and 1981.

Senator Bielish: Do you think young farmers should be given special assistance?

Mr. Daunt: Personally, I am not too much in favour of it. I know the Farm Credit Corporation has lent money to young farmers at a favourable rate. This is not extreme assistance, but minimal assistance, which I agree with, but I do not think we should give great assistance because it would encourage people to enter farming because they would think it was an easy way of getting in. They would not realize the full extent of what they were getting into. It is quite easy now to go out and borrow large sums of money and to go bankrupt.

Senator Bielish: Does it then become a millstone around your neck?

Mr. Daunt: It is quite easy for someone to jump into a deep pond without learning how to swim, and that is what some have done. As George says, before you go into this thing, you figure out how to pay for it. It is like buying cattle for \$1.25 when today's fat market is 80 cents and saying that you need 90 cents. If you want to speculate, there is something in Chicago called a commodities futures market. Why be foolish and do a stupid thing like that?

Senator Adams: We have heard of cases where people make money producing beef. Are you an independent farmer?

[Traduction]

Le président: D'autres questions? Nous cherchons à en connaître le plus possible avant de rédiger un rapport. Nous respectons beaucoup votre opinion, et nous voulons connaître le sentiment de tout le monde. Vos vues sont un peu différentes de celles des autres, et c'est pourquoi nous voulons connaître vos réponses à ces questions.

Etes-vous satisfait du système de classement que nous avons?

M. Daunt: Je pense que nous avons un système de classement bien supérieur à celui des États-Unis, et que nous en avons profité à diverses époques lorsque nos prix étaient supérieurs aux prix américains. Au départ, les Canadiens ont eu du mal à trouver des bovins à importer.

Le président: Cela vous ennuit-il de voir des bovins entrer au pays?

M. Daunt: Non. Nous étions des exportateurs de bœuf vers les États-Unis en 1981. Je crois que les chiffres qu'on a présentés plus tôt ne dépeignent que partiellement la situation. En 1980, nous avons exporté une quantité fantastique de bœuf. Il est vrai que nous avons un certain nombre de bovins gras qui entrent au Canada, surtout en Ontario.

Le président: Cela vous dérange-t-il?

M. Daunt: Il faut voir les choses dans le contexte global. Il ne faut pas les voir seulement comme un petit coin du commerce du bœuf. On a trop insisté sur un point faible dans un marché qui a favorisé le Canada au fil des ans, y compris en 1980 et 1981.

Le sénateur Bielish: Estimez-vous que les jeunes agriculteurs devraient recevoir une aide spéciale?

M. Daunt: Personnellement, je ne suis pas trop en faveur. Je sais que la Société du crédit agricole a prêté de l'argent à des jeunes agriculteurs à un taux favorable. Il ne s'agit pas d'une aide extrême, mais d'une aide minimale, sur laquelle je suis d'accord, mais je ne pense pas que nous devrions trop les aider, car cela attirerait vers l'agriculture des gens qui y verraient une solution de facilité. Ils ne se rendraient pas compte de tout ce dans quoi ils se lanceraient. Il est très facile d'aller à emprunter de grosses sommes d'argent, puis de se mettre en faillite.

Le sénateur Bielish: C'est donc la meule autour du cou?

M. Daunt: Il est très facile de sauter dans un étang profond sans apprendre à nager, et c'est ce que certains ont fait. Comme George le dit, avant de vous lancer là-dedans, il faut calculer comment on remboursera. C'est comme acheter des bovins à \$1.25 lorsque le marché des bovins gras d'aujourd'hui est de 80 cents, puis de dire qu'il vous faut 90 cents. Si vous voulez spéculer, il y a une chose à Chicago qui s'appelle le marché à terme des produits agricoles. Pourquoi aller faire une chose insensée comme cela?

Le sénateur Adams: Nous avons entendu parler de cas où des gens faisaient de l'argent à produire du bœuf. Êtes-vous un agriculteur indépendant?

[Text]

Mr. Daunt: I am a farmer myself. I own my own farm or, perhaps I should say, I am in the process of purchasing my own farm. I have my own livestock and some machinery.

Senator Adams: Did you purchase your farm from another farmer?

Mr. Daunt: I bought it on the open market.

Senator Adams: If you bought your farm a couple of years ago, am I correct in assuming that you are paying something in the neighbourhood of 10 to 12 per cent interest whereas the interest rate is currently running at 20 per cent?

Mr. Daunt: Yes, I borrowed at a lower rate. It was a long-term debt, and I locked into a long-term payment program rather than trying to finance a long-term debt with a short-term loan. I thought it was expensive at the time the mortgage was set up. I thought that, possibly, mortgage rates would go down. At the time, I knew it would be a long-term debt, and I could see making payments on that mortgage for quite a long time, so I locked in at a rate that would be profitable to me. I reduced my risk, but it was still a risk.

The Chairman: Any other questions?

Senator Williams: If you were considering buying that farm today, would you come to the same decision that you did, especially when the basic interest rate is around 17 per cent, which means that you would be paying about 20 per cent on a mortgage?

Mr. Daunt: That particular decision to purchase that particular piece of property at today's market rate would have to be evaluated under today's circumstances. I would have to figure out a way to make a profit, which is a normal business decision. I could not go and buy it just because it is a nice house or it has a nice barn; it is a business decision.

With higher interest rates, I would be looking at trying to buy the same amount of land for a little bit less money because the interest rate plus the capital payment would have to come to about the same amount of money. I can only make so much income from that farm. Perhaps I would have to buy a farm that was a little more run down. I might have to look a little to find one that was more run down than the one I did buy.

Senator Williams: The point of my question is that young people who want to go back to the land and own a farm cannot overcome the big hill which is today's current interest rates.

Mr. Daunt: It has always been difficult. It was difficult for my father when he bought his first farm in Canada, although when I look at it now, it seems to me that he bought it dirt cheap.

Senator Williams: He bought it at current interest rates at that time.

Mr. Daunt: At the time he bought it, it was of great concern to him that he had taken a risk, and he was very uncertain. It

[Traduction]

M. Daunt: Je suis moi-même agriculteur. J'ai ma propre ferme ou, devrais-je peut-être dire, je suis en train d'acheter ma propre ferme. J'ai mes propres bestiaux et certaines machines.

Le sénateur Adams: Avez-vous acheté votre ferme à un autre agriculteur?

M. Daunt: Je l'ai achetée sur le marché libre.

Le sénateur Adams: Si vous avez acheté votre ferme il y a quelques années, ai-je raison de supposer que vous payez aux alentours de 10 p. 100 à 12 p. 100 d'intérêt, alors que le taux d'intérêt d'aujourd'hui est de 20 p. 100?

M. Daunt: Oui, j'ai emprunté à un taux réduit. C'était une dette à long terme, et je me suis engagé à un programme de remboursement à long terme plutôt que de chercher à financer la dette à long terme par un prêt à court terme. J'ai trouvé que c'était cher au moment de l'établissement de l'hypothèque. J'ai pensé que les taux hypothécaires diminueraient peut-être. A l'époque, je savais que ce serait une dette à long terme, et je savais que j'aurais des paiements à faire sur cette hypothèque pour un bon bout de temps, de sorte que j'ai pris un taux fixe qui me serait profitable. J'ai réduit mon risque, mais cela restait un risque.

Le président: D'autres questions?

Le sénateur Williams: Si vous envisagiez l'achat de cette ferme aujourd'hui, prendriez-vous la même décision, surtout lorsque le taux d'intérêt de base se situe autour de 17 p. 100, ce qui signifie que vous paieriez environ 20 p. 100 sur une hypothèque?

M. Daunt: Cette décision particulière d'acheter cette propriété particulière au prix du marché d'aujourd'hui, il faudrait l'évaluer dans le contexte d'aujourd'hui. Je devrais trouver une façon de faire un bénéfice, ce qui est une décision d'affaires normale. Je ne pourrais pas me permettre d'aller l'acheter pour la simple raison que la maison me plaît ou que la grange me plaît; c'est une décision d'affaires.

Avec les taux d'intérêt élevés, j'essaierais d'acheter la même superficie de terrain pour un peu moins d'argent, car le remboursement du principal et de l'intérêt devrait me revenir au même montant. Je ne peux pas tirer un revenu illimité de cette ferme. Peut-être que je devrais acheter une ferme un peu plus délabrée. Je devrais peut-être en chercher une plus délabrée que celle que j'ai achetée.

Le sénateur Williams: Ce que je veux faire ressortir par ma question, c'est que les jeunes qui veulent retourner à la terre et acheter une ferme ne peuvent surmonter l'énorme obstacle que constituent les taux d'intérêt d'aujourd'hui.

M. Daunt: Cela a toujours été difficile. Mon père a eu de la difficulté lorsqu'il a acheté sa première ferme au Canada, même si aujourd'hui il me semble qu'il l'a eue pour presque rien.

Le sénateur Williams: Il l'a achetée aux taux d'intérêt de l'époque.

M. Daunt: Au moment où il l'a achetée, il était très inquiet d'avoir couru un risque, et il vivait dans l'incertitude. C'était

[Text]

was a major investment for him. The purchase of my farm is a major investment for me also.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Daunt. We appreciate your words of wisdom.

Ladies and gentlemen, on behalf of all the members of the committee I want to thank you very much for being here this afternoon and helping our committee. I would be remiss in my duty if I did not thank you sincerely for your co-operation and involvement. The committee members have appreciated your being here and for giving us all the advice that we have received. I can tell you that we wanted it and will use it. Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

pour lui un gros investissement. L'achat de ma ferme est un gros investissement pour moi également.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Daunt. Nous apprécions vos sages paroles.

Mesdames et messieurs, au nom de tous les membres du comité, je désire vous remercier beaucoup de votre présence cet après-midi et de l'aide que vous avez apportée à notre comité. Je manquerais à mon devoir si je ne vous remerciais pas sincèrement de votre collaboration et de votre participation. Les membres du comité vous savent gré de votre présence et de tous les conseils que nous avons reçus. Je puis vous assurer que nous les voulions et que nous nous en servirons. Merci beaucoup.

La séance est levée.

APPENDIX "16-A"

REPORT OF
MARKETING STUDY COMMITTEE

ON
SUPPLY MANAGEMENT
FOR
BEEF CATTLE

TABLE OF CONTENTS

- 1.0 INTRODUCTION
- 2.0 REALITIES TO BE RECOGNIZED IN THE DEVELOPMENT AND DESIGN OF A NATIONAL SUPPLY MANAGEMENT PROPOSAL FOR BEEF CATTLE
 - 2.1 ELASTICITY FUNCTIONS
 - 2.2 BIOLOGICAL LAG
 - 2.3 THE DAIRY SECTOR
 - 2.4 TRADE PATTERNS IN LIVE CATTLE AND BEEF
- 2.5 IMPORT CONTROLS
- 2.6 LOCATION OF PRODUCTION BASE AND PROVINCIAL CONCERNS
- 3.0 FRAMEWORK FOR A NATIONAL BEEF INCOME ASSURANCE—SUPPLY MANAGEMENT PROGRAM
 - 3.1 INCOME ASSURANCE FEATURE
 - 3.2 QUOTA MECHANISM
 - 3.3 QUOTA EXCHANGE
 - 3.4 ADMINISTRATIVE MECHANISM
 - 3.5 IMPORT RESTRICTIONS
- 4.0 IMPLEMENTATION

1.0 INTRODUCTION

The 1981 Annual Meeting of the Ontario Cattlemen's Association approved a resolution that a Committee be named "to study and develop a plan for the improvement of the cattle marketing system and develop the specifications for eligible voters." The Board of Directors of the Ontario Cattlemen's Association at their April meeting named a nine man Committee to carry out that study. At their August meeting, the Board of Directors instructed the Marketing Study Committee to draft a proposal for a marketing plan embracing the concept of supply management. The Marketing Study Committee named a Sub-committee to draft the proposal. Members of the Sub-committee were:

Mr. John Brubacher, Chairman—Mr. Floyd Dunford, Mr. Dan Pope, Mr. Ron Wolfe. While the first three members named above were on the Marketing Study Committee, Mr. Ron Wolfe was not a member of the Marketing Study Com-

APPENDICE «16-A»

RAPPORT DU
COMITÉ D'ÉTUDE DE LA MISE
EN MARCHÉ

SUR
LA GESTION DE L'OFFRE
DE
BOVINS

TABLE DES MATIÈRES

- 1.0 INTRODUCTION
- 2.0 RÉALITÉS DONT IL FAUT TENIR COMPTE DANS LA CONCEPTION ET LA MISE AU POINT D'UN PROGRAMME NATIONAL DE GESTION DE L'OFFRE DE BOVINS
 - 2.1 ÉLÉMENTS DE L'ÉLASTICITÉ
 - 2.2 RETARD BIOLOGIQUE
 - 2.3 LE SECTEUR LAITIER
 - 2.4 TENDANCES DU COMMERCE DES BOVINS ET DE LA VIANDE DE BŒUF
- 2.5 CONTRÔLE DES IMPORTATIONS
- 2.6 EMPLACEMENT DE LA BASE DE PRODUCTION ET INTÉRÊTS PROVINCIAUX
- 3.0 CADRE D'UN PROGRAMME NATIONAL D'ASSURANCE-REVENU ET DE GESTION DE L'OFFRE DE BŒUF
 - 3.1 ASSURANCE-REVENU
 - 3.2 MÉCANISME DE CONTINGEMENT
 - 3.3 ÉCHANGES DE CONTINGENTS
 - 3.4 MÉCANISME ADMINISTRATIF
 - 3.5 LIMITATION DES IMPORTATIONS
- 4.0 MISE EN ŒUVRE

1.0 INTRODUCTION

Lors de sa réunion annuelle de 1981, l'Ontario Cattlemen's Association a adopté une résolution créant un comité chargé «d'étudier et de mettre au point un plan d'amélioration du système de mise en marché des bovins et de mettre au point les spécifications à l'intention des membres admissibles.» Lors de sa réunion d'avril, le bureau de direction de l'association a nommé un comité de neuf membres qu'il a chargé de cette étude. Au cours de sa réunion d'août, le bureau de direction a chargé le Comité d'étude de la mise en marché de rédiger un projet de plan de mise en marché comportant le concept de la gestion de l'offre. Le Comité a créé un sous-comité qu'il a chargé de rédiger le projet. Le sous-comité était composé des membres suivants:

M. John Brubacher, président, et MM. Floyd Dunford, Dan Pope et Ron Wolfe. Les trois premiers membres susmentionnés faisaient partie du Comité d'étude de la mise en marché, mais pas M. Ron Wolfe. Celui-ci a été nommé au sous-comité afin

mittee. He was named to the Sub-committee to expand the base of viewpoints in that his views on supply management differed from other Sub-committee members. In seeking professional guidance for their task, the Sub-committee obtained the services of Mr. Bob Marshall and Mr. George McCague. Mr. Bob Marshall is an economist and spent almost 18 years in the Agricultural Economics Department, University of Guelph followed by 7 years with Agriculture Canada in the Policy, Planning and Economics Branch from which he recently retired. Mr. George McCague is now retired but previously farmed and for many years was Chairman of the Ontario Farm Products Marketing Board.

During the course of discussions the Sub-committee met with Mr. Lorne Hurd, General Manager, Ontario Milk Marketing Board, Mr. Robert McKay, Vice Chairman, Ontario Farm Products Marketing Board, Mr. Jim Jewson, Vice Chairman, Ontario Milk Commission, Mr. John McMurchy, Legal Branch, Ontario Ministry of Agriculture and Food, Honourable Lorne Henderson, Minister of Agriculture and Food and Mr. Duncan Allan Deputy Minister of Agriculture and Food. Just prior to formation of the Sub-committee, the full Market Study Committee had met with Mr. Max Roytenburg who prepared the report entitled "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada" for the Senate Agricultural Committee. Just prior to finalizing their report, the Sub-committee met with several producers and two representatives from the Canadian Cattlemen's Association to obtain comments on the concepts being proposed in this report.

2.0 Realities to be Recognized in the Development and Design of a National Supply Management Proposal for Beef Cattle

2.1 Elasticity Functions—the Nature of Demand

Elasticity is the academic terminology used to describe and quantify the nature of demand.

d'élargir la base des opinions, car il n'était pas du même avis que les autres membres du sous-comité au sujet de la gestion de l'offre. Le sous-comité a retenu les services de MM. Bob Marshall et George McCague pour le conseiller dans son travail. Économiste, M. Bob Marshall a passé presque 18 ans au Département d'économie agricole de l'Université de Guelph, puis 7 ans à la Direction des politiques, de la planification et de l'économie d'Agriculture Canada qu'il vient de quitter pour prendre sa retraite. M. George McCague est maintenant à la retraite, mais il a déjà exploité une ferme et a été pendant de nombreuses années président de l'Office de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario.

Durant son étude, le sous-comité a rencontré M. Lorne Hurd, directeur général de l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, M. Robert McKay, vice-président de l'Office de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario, M. Jim Jewson, vice-président de la Commission du lait de l'Ontario, M. John McMurchy, Service du contentieux, ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, l'honorable Lorne Henderson et M. Duncan Allan, respectivement ministre et sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation. Immédiatement avant la création du sous-comité, le Comité d'étude de la mise en marché a rencontré M. Max Roytenburg, auteur du rapport intitulé «Options possibles en matière de mise en marché et de stabilisation pour l'industrie du bœuf au Canada» qu'il a préparé pour le Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Avant de mettre la dernière main à son rapport, le sous-comité a rencontré plusieurs producteurs et deux représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bovins afin d'obtenir leurs commentaires sur les concepts proposés dans le rapport.

2.0 Réalités dont il faut tenir compte dans la conception et la mise au point d'un programme national de gestion de l'offre de bovins

2.1 Éléments de l'élasticité—Nature de la demande

L'élasticité est l'expression théorique utilisée pour désigner et quantifier la nature de la demande.

$$\text{Income Elasticity} = \frac{\% \text{ change in quantity consumed (expenditure)}}{\% \text{ change in disposable income}} = \text{approx. } +0.8 \text{ to } 1.0$$

$$\text{Price Elasticity} = \frac{\% \text{ change in quantity consumed (expenditure)}}{\% \text{ change in price}} = \text{approx. } -0.7 \text{ to } 0.8$$

$$\text{Cross Elasticity} = \frac{\% \text{ change in quantity consumed (beef) (expenditure)}}{\% \text{ change in price (pork)}} = \text{approx. } +0.2 \text{ to } 0.3$$

$$\text{Élasticité-revenu} = \frac{\text{changement en \% — quantité consommée (dépense)}}{\text{changement en \% — revenu disponible}} = \text{approx. } +0.8 \text{ à } 1.0$$

$$\text{Élasticité-prix} = \frac{\text{changement en \% — quantité consommée (dépense)}}{\text{changement en \% — prix}} = \text{approx. } -0.7 \text{ à } 0.8$$

$$\text{Élasticité croisée} = \frac{\text{changement en \% de la quantité consommée (bœuf) (dépense)}}{\text{changement en \% dans le prix (porc)}} = \text{approx. } +0.2 \text{ à } 0.3$$

Income elasticity for beef reflects the relationship between disposable income and demand for beef. The traditional relationship is nearly perfect indicating that for a 10per cent increase in disposable income, consumers are willing to spend an additional 10—12per cent on beef. Price elasticity in academic terms is a measure of the change in quantity purchased for a given change in price. Perhaps the terminology "price flexibility" used by Mr. Bob Marshall better describes the relationship in agricultural commodities since this elasticity function is usually examined from the standpoint of per cent change in price brought about by a given per cent change in quantity supplied to the market. This is more meaningful in most agricultural commodities because short run supply is fixed. Beef is described as being "price elastic". In lay terms it means consumers are price sensitive and readily alter quantity purchased if price changes. The traditional relationship has been that a 10per cent change in supply will generate a 12.5per cent change (*in the opposite direction*) in price. By comparison, eggs are described as being "inelastic". In lay terms, this means that consumers are less price conscious and tend to buy the same quantity of eggs regardless of price. Traditionally, the relationship for eggs has been that a 2per cent change in supply could generate a 10—20per cent change in price. Cross elasticity in academic terms is a measure of change in quantity of one product purchased for a given change in price of a competing product. The traditional relationship between beef and pork is that a 10per cent change in the price of pork will cause a 2—3per cent change in the amount of beef purchased.

A fundamental understanding of these dynamic functions is of prime importance in designing a supply management program for beef—in particular, mechanisms which can alter short run supply or mechanisms to allow price to meet target levels. For example, the cost of a surplus removal program in eggs to maintain a market price is relatively low since removing 1per cent of the eggs from the market can create a 5—10per cent change in price. By comparison, surplus removal in beef at the slaughter cattle level would be prohibitively expensive since it would have to be financed with a producer levy. Even at the calf level, surplus removal would be expensive and in either case the product removed from the market would still have to be disposed of either in the domestic or export market.

When a national supply management program is in place, these elasticity functions would need to be continually evaluated by the national agency in projecting market requirements. A central authority could make a more rational assessment of market requirements in advance than individuals making decisions in response to market price.

The following examples illustrate the use of three cost of production formulae for determining target prices and use of the price elasticity function to determine production level.

Dans le cas du bœuf, l'élasticité-revenu reflète le rapport entre le revenu disponible et la demande de viande de bœuf. Le rapport traditionnel est presque parfait et indique que lorsque le revenu disponible augmente de 10p. 100, les consommateurs sont disposés à payer le bœuf de 10 à 12p. 100 plus cher. En jargon du métier, l'élasticité-prix constitue une mesure de la fluctuation de la quantité achetée en fonction d'un changement donné du prix. L'expression «flexibilité des prix» utilisée par M. Bob Marshall décrit peut-être mieux ce rapport dans le secteur des produits agricoles, car cet élément de l'élasticité est habituellement étudié du point de vue d'un changement percentuel du prix résultant d'un pourcentage donné de changement de la quantité arrivant sur le marché. Ce facteur est plus significatif pour la plupart des produits agricoles parce que l'offre à court terme est fixe. On dit que le prix du bœuf est «élastique». En termes profanes, cela veut dire que les consommateurs sont sensibles au prix et modifient facilement les quantités achetées si le prix fluctue. Les statistiques révèlent qu'une fluctuation de 10p. 100 de l'offre entraînera une modification (dans le sens contraire) de 12.5p. 100 du prix. Par comparaison, on dit que le prix des œufs est «inélastique». En termes profanes, cela veut dire que les consommateurs sont moins conscients du prix et tendent à acheter la même quantité d'œufs peu importe le prix. Dans le cas des œufs, les statistiques révèlent qu'une fluctuation de 2p. 100 de l'offre pourrait modifier le prix de 10 à 20p. 100. En jargon du métier, l'élasticité croisée représente une mesure de la fluctuation des achats d'un produit en fonction d'un changement donné du prix d'un produit concurrent. D'après le rapport historique entre le bœuf et le porc, une fluctuation de 10p. 100 du prix du porc modifiera de 2 à 3p. 100 le volume des achats de bœuf.

Il est primordial de bien comprendre ces fonctions dynamiques pour concevoir un programme de gestion de l'offre de viande de bœuf et en particulier des mécanismes capables de modifier l'offre à court terme ou de permettre aux prix d'atteindre les niveaux-cibles. Par exemple, un programme d'élimination des excédents d'œufs pour maintenir le prix du marché est relativement peu coûteux, car en retirant 1p. 100 des œufs du marché, on peut modifier le prix de 5 à 10p. 100. Par contre, le coût de l'élimination des excédents de bœuf au niveau de l'abattage serait exorbitant, car il faudrait la financer par des prélèvements auprès des producteurs. Même pour le veau, l'élimination des excédents coûterait cher et, dans les deux cas, il faudrait quand même disposer du produit retiré du marché en l'exportant ou en le vendant sur le marché domestique.

Lorsqu'on aura mis en œuvre un programme national de gestion de l'offre, l'agence nationale devra évaluer régulièrement ces éléments de l'élasticité pour prévoir les besoins du marché. Une administration centrale pourrait évaluer à l'avance les besoins du marché de façon plus rationnelle que des individus qui prennent des décisions en fonction des prix du marché.

Les exemples suivants illustrent trois formules de coûts de production permettant de calculer des prix-cibles et le rôle de l'élasticité-prix dans le calcul du niveau de production.

1. LOW COST

<i>Cow Calf Cost</i>		<i>Feedlot Cost</i>	
\$100.00	Return to labour, management and equity	\$10.00	Return to labour, management and equity
\$ 30.00	Fixed cost	\$ 6.00	Fixed cost
\$270.00	Variable or cash costs	\$65.00	Variable or cash costs
Total Cost/Cow = \$400.00		Total Cost = \$81.00/cwt. gain	
450 lb. calf @ 85% calf crop= \$1.05/lb.			
450 lbs. @ \$1.05	=	\$472.50	
600 lbs. gain @ \$81.00	=	486.00	
		<u>\$958.50</u>	

Based upon this calculation, the target price necessary to provide a return to labour, management and investment is \$91.24/cwt. The price elasticity function can be used to calculate the degree of supply adjustment necessary to achieve the target price. The target price of \$91.24/cwt. is an increase of 21.7% from today's price level (\$75.00).

$$- .75 = \frac{\% \text{ change in quantity consumed}}{21.7} = 16\%$$

Therefore, the reduction in supply necessary to achieve the target price is 16%.

2. MEDIUM COST

	<i>Cow Calf</i>	<i>Feedlot</i>
Return to labour, management equity	\$150.00	\$ 15.00
Fixed costs	50.00	8.00
Variable or cash costs	300.00	70.00
	<u>\$500.00</u>	<u>\$ 93.00</u>

450 lb. calf @ \$1.31/lb. = \$589.50

600 lb. gain @ \$93.00/cwt. = 558.00

\$1,147.50 — Target Price = \$109.28/cwt.

$$- .75 = \frac{\% \text{ change in quantity consumed}}{45.7} = 34\%$$

Therefore, a reduction in supply of 34% would be necessary to achieve the target price.

3. HIGH COST

	<i>Cow Calf</i>	<i>Feedlot</i>
Return to labour, management, equity	\$160.00	\$ 20.00
Fixed costs	70.00	10.00
Variable or cash costs	370.00	75.00
	<u>\$600.00</u>	<u>\$105.00</u>

450 lb. calf @ \$1.57/lb. = \$706.50

600 lb. gain @ \$105.00/cwt. = 630.00

\$1,336.50 — Target Price = \$127.24/cwt.

$$- .75 = \frac{\% \text{ change in quantity consumed}}{69.7} = 52\%$$

1. COÛT FAIBLE

*Élevage-naissance**Engraissement*

\$100.	Revenu: frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement
\$ 30.	Coûts fixes
\$270.	Coûts variables ou en espèces

\$10.	Revenu: frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement
\$ 6.	Coûts fixes
\$65.	Coûts variables ou en espèces

Coût total/vache = \$400

Coût total = \$81/100 li. gain

Veau de 450 li. à 85% des veaux produits = \$1.05/li.
 450 li. à \$1.05 = \$472.50
 Gain de 600 li. à \$81. = \$486
\$958.50

D'après ce calcul, le prix-cible nécessaire pour fournir un revenu par rapport aux frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement est de \$91.24 les 100 livres. On peut utiliser la fonction élasticité-prix pour calculer l'ajustement de l'offre nécessaire pour parvenir au prix-cible. Le prix-cible de \$91.24 les 100 livres représente une augmentation de 21.7% par rapport au prix actuel (\$75).

$$- .75 = \frac{\text{changement en \% - quantité consommée}}{21.7} = 16\%$$

Il faudrait donc réduire l'offre de 16% pour atteindre le prix-cible.

2. COÛT MOYEN

*Élevage-naissance**Engraissement*

Revenu par rapport aux frais de main-d'œuvre,
 d'administration et d'investissement
 Coûts fixes
 Coûts variables ou en espèces

\$150	\$ 15
50	8
300	70
<u>\$500</u>	<u>\$ 93</u>

Veaux de 450 livres à \$1.31 la livre = \$ 589.50
 Gain de 600 livres à \$93 les 100 livres = \$ 558.00
\$1,147.50

- Prix-cible = \$109.28 les 100 livres

$$- .75 = \frac{\text{changement en \% - quantité consommée}}{45.7} = 34\%$$

Il faudrait donc réduire l'offre de 34% pour atteindre le prix-cible.

3. COÛT ÉLEVÉ

*Élevage-naissance**Engraissement*

Revenu par rapport aux frais de main-d'œuvre,
 d'administration et d'investissement
 Coûts fixes
 Coûts variables ou en espèces

\$160	\$ 20
70	10
370	75
<u>\$600</u>	<u>\$105</u>

Veaux de 450 livres à \$1.57 la livre = \$ 706.50
 Gain de 600 livres à \$105 les 100 livres = \$ 630.00
\$1,336.50

- Prix-cible = \$127.24 les 100 livres

$$- .75 = \frac{\text{changement en \% - quantité consommée}}{69.7} = 52\%$$

Therefore, a reduction in supply of 52 per cent would be necessary to achieve the target price under this cost structure.

2.2 Biological Lag

By virtue of the long time frame between a decision to breed or not breed a cow and the time when the offspring reaches the meat counter as fresh quality beef (2½ to 3 years) there is a built in or natural stability on the supply side. Furthermore, offspring from beef cows do not come in litters and consequently decisions to increase or decrease inventory creates the short run effect of further decreasing or further increasing supply as heifers are either retained for breeding or sent to slaughter. This biological lag and the short run compounding effect on supply of marginal changes in inventory are the two basic supply side factors giving rise to income instability. External factors which can also give rise to income instability are feed grain prices, (*which affect cattle feeding margins and ultimately what cattle feeders are prepared to pay for replacement animals*) supplies of competing meats and short run changes in operating costs—(*i.e. interest rates*).

This characteristic of the cattle cycle can be both an asset and a liability—an asset in the sense that supply, even over a considerable time frame, is very stable, and—a liability in the sense that this characteristic 1) allows inventory in an uncontrolled market to overbuild, as it did in the early 1970's, 2) does not allow market supply to adjust quickly to short run changes in costs or to short run changes in supply of competing meats and 3) increases or decreases supply in the short run as inventory is decreased or increased respectively. These liabilities give rise to income instability.

2.3 The Dairy Sector

The Dairy Sector represents the potential for a substantial production base for beef. An acceptable way must be found of managing this potential without interfering with the national supply management program for milk.

2.4 Trade Patterns in Live Cattle and Beef

Canada is an importer and exporter of both live cattle and beef. Trade in live cattle is almost exclusively with the United States. Canada became a net importer of beef in the late 1960's when the demand for lean beef grew rapidly—reflecting the growth in convenience food outlets. Net trade in live cattle and beef with the United States has traditionally been in Canada's favour. (*See Appendix I and II*)

Live cattle exports are primarily slaughter cows and feeder cattle from Western Canada and veal calves and dairy cows from Eastern Canada. Feeder cattle exports from Western Canada have been less significant in recent years than through the 1960's. Live cattle imports are primarily fed cattle moving into Eastern Canada. (*See Appendix I*) Health restrictions

Il faudrait donc réduire l'offre de 52 p. 100 pour atteindre le prix-cible dans le cadre de cette structure de coûts.

2.2 Retard biologique

Étant donné la longueur de la période qui sépare la décision de faire reproduire une vache et le moment où sa progéniture arrive à la boucherie sous forme de viande de bœuf fraîche de qualité (2½ à 3 ans), le côté de l'offre comporte une stabilité inhérente ou naturelle. En outre, les vaches de boucherie n'ont pas de portée et c'est pourquoi les décisions relatives à l'augmentation ou à la diminution du cheptel ont un effet à court terme qui est de réduire ou d'augmenter davantage l'offre à mesure que les génisses sont soit réservées à la reproduction, soit envoyées à l'abattage. Ce retard biologique et l'effet combiné à court terme sur l'offre de fluctuations minimales du cheptel constituent les deux principaux facteurs du côté de l'offre qui déstabilisent le revenu. Les prix des grains de provende (qui affectent les marges d'alimentation du bétail et, en fin de compte, ce que les éleveurs sont disposés à payer pour des animaux de remplacement), l'offre de viandes concurrentes et les fluctuations à court terme des frais de fonctionnement (les taux d'intérêt, par exemple,) constituent des facteurs externes qui peuvent aussi déstabiliser les revenus.

Cette caractéristique du cycle des bovins peut présenter à la fois un avantage et un inconvénient: un avantage dans le sens que l'offre, même sur une période considérable, est très stable et un inconvénient dans le sens que cette caractéristique 1) permet une augmentation excessive du cheptel dans un marché non contrôlé, comme cela s'est produit au début des années 1970, 2) ne permet pas à l'offre de s'adapter rapidement aux fluctuations à court terme des coûts ou de l'offre de viandes concurrentes et 3) augmente ou diminue l'offre à court terme alors que le cheptel diminue ou augmente respectivement. Ces inconvénients déstabilisent les revenus.

2.3 Le secteur laitier

Le secteur laitier représente une importante source éventuelle de viande de bœuf. Il faut trouver un moyen acceptable de gérer ce potentiel sans nuire au programme national de gestion de l'offre de lait.

2.4 Tendances du commerce de bovins et de la viande de bœuf

Le Canada importe et exporte à la fois des bovins et de la viande de bœuf. Ces échanges de bovins se font presque exclusivement avec les États-Unis. Le Canada est devenu un importateur net de viande de bœuf à la fin des années 1960 alors que la demande de viande de bœuf maigre a augmenté rapidement à la suite de la croissance du marché des restaurants-minute. Les échanges nets de bovins et de viande de bœuf avec les États-Unis ont habituellement favorisé le Canada. (*Voir Appendices I et II*)

Les exportations de bovins sont constituées surtout de vaches d'abattage et de bovins d'engraissement de l'Ouest du Canada, ainsi que de veaux de boucherie et de vaches laitières de l'Est du Canada. Les exportations de bovins d'engraissement de l'Ouest du Canada ont diminué ces dernières années comparativement aux années 1960. Les importations de bovins

prevent importation of feeder cattle from the United States into Canada although price relationships are often such that U.S. feeder cattle would be imported into Eastern Canada. Beef imports are primarily low quality (*lean*) beef from off-shore and originate almost exclusively in Australia and New Zealand. Some high quality beef is imported from the United States. Beef exports are primarily low quality product going to the United States with small quantities of high quality beef being exported to Japan and a few other countries.

The pattern of trade flow with the United States is generated by a narrower price spread between low quality and high quality beef and a greater demand for convenience foods in the U.S. than in Canada. This may reflect the slightly higher ratio of dairy cows to total cattle in Canada than in the United States and the proportionately higher boning capacity in the United States. Live cattle imports enter the Eastern Canadian market, which is deficit in fed beef production, but impact on the total Canadian pricing structure. Since approximately 50 per cent of fed beef production from Western Canada moves into the Eastern Canadian market, imports compete directly with fed beef production in Western Canada as well as Ontario.

2.5 Import Controls

The General Agreement on Trade and Tariffs (*GATT*) sets out the operating rules and restrictions for international trade. Practically all developed Western countries are party to this agreement. Traditionally, *GATT* has been opened for review every ten years. The last review ended in 1979 and required over five years to complete. Article XI in the *GATT* states the following:

Article XI

General Elimination of Quantitative Restrictions

1. No prohibitions or restrictions other than duties, taxes or other charges, whether made effective through quotas, import or export licences or other measures, shall be instituted or maintained by any contracting party on the importation of any product of the territory of any other contracting party or on the exportation or sale for export of any product destined for the territory of any other contracting party.

2. The provisions of paragraph 1 of this Article shall not extend to the following:

(a) Export prohibitions or restrictions temporarily applied to prevent or relieve critical shortages of foodstuffs or other products essential to the exporting contracting party;

(b) Import and export prohibitions or restrictions necessary to the application of standards or regulations for the

sont constituées surtout de bovins engraisés importés dans l'Est du Canada. (Voir Appendice I) Les restrictions sanitaires interdisent l'importation au Canada de bovins d'engraissement provenant des États-Unis, même si les prix sont souvent tels que l'on importerait dans l'Est du Canada des bovins d'engraissement des États-Unis. Les importations de viande de bœuf sont constituées surtout de viande de basse qualité (maigre) provenant de l'étranger et presque exclusivement d'Australie et de Nouvelle-Zélande. On importe des États-Unis un peu de bœuf de qualité. Les exportations de viande de bœuf sont constituées surtout de viandes de basse qualité envoyées aux États-Unis et de faibles quantités de bœuf de qualité exportées vers le Japon et quelques autres pays.

Les échanges commerciaux avec les États-Unis résultent d'un écart de prix plus étroit entre les viandes de basse qualité et de haute qualité et de la demande de plats-minute qui est plus forte aux États-Unis qu'au Canada. Cela peut refléter le fait que le rapport entre les vaches laitières et le total des bovins est légèrement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis et que la capacité de désossement des États-Unis est proportionnellement plus forte. Les importations de bovins arrivent sur le marché de l'Est du Canada, où la production de bœufs engraisés est déficitaire, mais se répercutent sur toute la structure des prix au Canada. Comme environ 50 p. 100 de la production de bœufs engraisés de l'Ouest du Canada sont envoyés sur le marché de l'Est du pays, les importations livrent une concurrence directe aux bœufs engraisés dans l'Ouest du Canada ainsi qu'en Ontario.

2.5 Contrôle des importations

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (*GATT*) fixe les règles et les restrictions relatives au commerce international. Presque tous les pays occidentaux développés ont signé cet accord. Les accords du *GATT* sont habituellement révisés tous les dix ans. La dernière révision s'est terminée en 1979 et n'a pris que cinq ans. Voici le texte de l'article XI du *GATT*:

Article XI

Élimination générale des restrictions quantitatives

1. Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante, de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douanes, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé.

2. Les dispositions du paragraphe premier du présent article ne s'appliqueront pas aux cas suivants:

a) prohibitions ou restrictions à l'exportation appliquées temporairement pour prévenir une situation critique, due à une pénurie de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels pour la partie contractante exportatrice ou pour remédier à cette situation;

b) prohibitions ou restrictions à l'importation ou à l'exportation nécessaires pour l'application de normes ou

classification, grading or marketing of commodities in international trade;

(c) Import restrictions on any agricultural or fisheries product, imported in any form, necessary to the enforcement of governmental measures which operate:

(i) to restrict the quantities of the like domestic product permitted to be marketed or produced, or, if there is no substantial domestic production of the like product, of a domestic product for which the imported product can be directly substituted; or

(ii) to remove a temporary surplus of the like domestic product, or, if there is no substantial domestic production of the like product, of a domestic product for which the imported product can be directly substituted, by making the surplus available to certain groups of domestic consumers free of charge or at prices below the current market level; or

(iii) to restrict the quantities permitted to be produced of any animal product the production of which is directly dependent, wholly or mainly, on the imported commodity, if the domestic production of that commodity is relatively negligible.

Any contracting party applying restrictions on the importation of any product pursuant to sub-paragraph (c) of this paragraph shall give public notice of the total quantity or value of the product permitted to be imported during a specified future period and of any change in such quantity or value. Moreover, any restrictions applied under (i) above shall not be such as will reduce the total of imports relative to the total of domestic production, as compared with the proportion which might reasonably be expected to rule between the two in the absence of restrictions. In determining this proportion, the contracting party shall pay due regard to the proportion prevailing during a previous representative period and to any special factors which may have affected or may be affecting the trade in the product concerned.

Article XI of GATT in essence means that imports may be restricted in defense of a domestic supply management program. The power to restrict imports does not reside in the National Farm Products Marketing Act—rather it rests with the Federal Government. Making use of Article XI in GATT becomes a negotiating arrangement with the exporting country—in our case—a negotiation between Canada and the United States. The Beef Import Act (*when passed by the House of Commons*) will set upper limitations for beef imports but only within the GATT framework. In the last GATT round of discussions, the Canadian government agreed to provide a “guaranteed minimum access” of 139.2 Million lbs. of beef and veal in 1979 and indexed thereafter according to population growth. This provision is established in GATT and hence irreversible until another GATT round of discussions.

réglementations concernant la classification, le contrôle de la qualité ou la mise en vente de produits destinés au commerce international;

c) restrictions à l'importation de tout produit agricole ou produit des pêcheries, quelle que soit la forme sous laquelle ces produits sont importés, quand elles sont nécessaires à l'application de mesures gouvernementales ayant pour effet:

i) de restreindre la quantité du produit national similaire qui peut être mise en vente ou produite ou, à défaut de production nationale importante du produit similaire, celle d'un produit national auquel le produit importé peut être substitué directement;

ii) ou de résorber un excédent temporaire du produit national similaire ou, à défaut de production nationale importante du produit similaire, d'un produit national auquel le produit importé peut être substitué directement, en mettant cet excédent à la disposition de certains groupes de consommateurs du pays à titre gratuit ou à des prix inférieurs aux cours pratiqués sur le marché;

iii) ou de restreindre la quantité qui peut être produite de tout produit d'origine animale dont la production dépend directement, en totalité ou pour la plus grande partie, du produit importé, si la production nationale de ce dernier est relativement négligeable.

Toute partie contractante appliquant des restrictions à l'importation d'un produit conformément aux dispositions de l'alinéa c) du présent paragraphe publiera le total du volume ou de la valeur du produit dont l'importation sera autorisée pendant une période ultérieure déterminée ainsi que tout changement survenant dans ce volume ou cette valeur. De plus, les restrictions appliquées conformément à l'alinéa i) ci-dessus ne devront pas avoir pour effet de réduire le rapport entre le total des importations et celui de la production nationale, comparé à la proportion que l'on pourrait raisonnablement s'attendre à voir s'établir entre elles en l'absence desdites restrictions. Pour déterminer cette proportion, la partie contractante tiendra dûment compte de celle qui existait au cours d'une période de référence antérieure et de tous facteurs spéciaux qui ont pu ou peuvent affecter le commerce de ce produit.

L'article XI du GATT signifie essentiellement que l'on peut limiter les importations pour protéger un programme national de gestion de l'offre. Le pouvoir de limiter les importations ne relève pas de la Loi sur la commercialisation des produits de ferme, mais il appartient plutôt au gouvernement fédéral. Le recours à l'article XI du GATT devient un accord négocié avec le pays exportateur et dans notre cas, une négociation entre le Canada et les États-Unis. La Loi sur l'importation de la viande (lorsqu'elle sera adoptée par la Chambre des Communes) limitera les importations de bœuf, mais uniquement dans le cadre du GATT. Au cours des dernières négociations GATT, le gouvernement canadien a consenti à assurer un «accès minimum garanti» de 139.2 millions de livres de viande de bœuf et de veau en 1979, total indexé par la suite selon la croissance démographique. Cette disposition est incorporée au GATT et est donc irréversible jusqu'à la prochaine ronde de négociations.

Article XI in GATT could be used to negotiate a bilateral agreement with the United States in respect of live cattle trade. The final paragraph in Article XI of GATT is particularly important since it states that imports must be allowed to maintain an historical share of the domestic market if domestic supplies are restricted. Since the establishment of import restrictions in defence of a domestic supply management program is a negotiating procedure and not a unilateral decision, experience in other commodities has shown that in order to obtain an agreement, the Canadian government has accepted imports at about the highest historical level. Since the trade pattern in live cattle and beef with the United States is different from other commodities in that a two-way trade flow has existed, any bilateral agreement negotiated with the United States in defense of a supply management program which accepts a high level of imports should also provide access to a high level of exports.

The establishment of import controls will allow a windfall gain to those importers to whom quota is allocated at times when the U.S. equivalent is below Canadian prices unless alternative mechanisms are found to handle imports.

2.6 Location of Production Base and Provincial Concerns

The following table shows the relative location within Canada of the consuming base and the producing base. In general terms 72 per cent of Canada's population is in Eastern Canada, while 85 per cent of Canada's beef cows are located in Western Canada and 70 per cent of total slaughter cattle production is in the provinces of Alberta and Ontario.

On pourrait invoquer l'article XI du GATT pour négocier un accord bilatéral avec les États-Unis au sujet du commerce des bovins. Le dernier paragraphe de l'article XI du GATT est particulièrement important, car il précise qu'il faut permettre aux importations de conserver une part historique du marché domestique si l'offre intérieure est limitée. Comme la limitation des importations pour appuyer un programme national de gestion de l'offre constitue une décision négociée et non unilatérale, l'expérience vécue dans le cas des autres produits démontre qu'afin d'obtenir un accord, le gouvernement canadien a accepté un niveau d'importations presque le plus élevé jamais vu. Comme les échanges de bovins et de viande de bœuf avec les États-Unis diffèrent de ceux des autres produits en ceci que les échanges sont bilatéraux, tout accord bilatéral négocié avec les États-Unis pour appuyer un programme de gestion de l'offre prévoyant des importations élevées devrait aussi prévoir des exportations de même niveau.

Si l'on ne trouve pas d'autres moyens de réglementer les importations, le contrôle des importations permettra aux importateurs à qui l'on attribue un contingent lorsque l'équivalent américain est inférieur aux prix canadiens de faire des gains imprévus.

2.6 Emplacement de la base de production et intérêts provinciaux.

Le tableau qui suit illustre la situation géographique relative de la consommation et de la production au Canada. En termes généraux, on trouve 72 p. 100 de la population du Canada dans l'Est du pays, 85 p. 100 des vaches de boucherie dans l'Ouest et l'Ontario et l'Alberta produisent 70 p. 100 des bovins d'abattage.

Province	% of Population	% of Beef Cows	% of cattle Slaughter	% of Dairy Cows
British Columbia	11	6.2	2.5	4.6
Alberta	8.7	38.7	38.8	8.0
Saskatchewan	4.1	26.7	8.8	4.1
Manitoba	4.3	10.5	7.9	4.6
Ontario	35.8	10.9	33.2	31.8
Quebec	26.4	5.6	6.7	41.8
Maritimes	9.5	1.5	2.1	5.0

SOURCE: Agricultural Statistics of Ontario 1980

Province	% de la population	% des vaches de boucherie	% des bovins d'abattage	% des vaches laitières
Colombie-Britannique	11	6.2	2.5	4.6
Alberta	8.7	38.7	38.8	8.0
Saskatchewan	4.1	26.7	8.8	4.1
Manitoba	4.3	10.5	7.9	4.6
Ontario	35.8	10.9	33.2	31.8
Québec	26.4	5.6	6.7	41.8
Maritimes	9.5	1.5	2.1	5.0

SOURCE: Statistiques agricoles de l'Ontario, 1980

In a market oriented production system, production is free to shift or locate according to comparative economic advantage. While many beef producers in Canada would agree with this philosophy, we have seen develop during the decade of the 1970's provincially based programs which to some degree distort this basic principle. The greater the economic stress across the total industry, the greater is the impact of regional incentive or development programs in causing production shifts or in distorting the production signals being received from the market.

The table above provides evidence of the major degree to which beef and live cattle move from region to region within Canada. For example, Ontario obtains in excess of 50 per cent of its replacement cattle for feedlots from Western Canada and Alberta ships approximately 60 per cent of its slaughter beef production to other regions in Canada.

There are three parties to any national supply management program—provincial producer agencies, provincial governments and federal government. A political reality to be recognized in establishing a national supply management plan is the desire of provincial governments not only to be self sufficient but to have guaranteed access to any provincial growth in demand. An examination of any of the existing supply management programs bears witness to this reality. Based upon the above table, the Sub-committee is of the opinion that there is no merit for a provincial self sufficiency attitude and that growth in demand would have to be considered together with other policy measures, i.e. change in Crow Rate structure, making the self sufficiency argument irrelevant.

3.0 FRAMEWORK FOR A NATIONAL BEEF INCOME ASSURANCE—SUPPLY MANAGEMENT PROGRAM

The realities discussed above formed the basis on which the Sub-committee discussed alternatives and developed their proposal for a national beef supply management program. The Sub-committee set out the following goals for a national beef supply management program:

- (1) To reduce income variability, uniformly across industry sectors.
- (2) To maintain reasonable return for labour, management and equity at fair prices to consumers.
- (3) Fully supplying the market in an orderly fashion consistent with objectives 1 and 2.

The Sub-committee adopted a number of principles in meeting the above goals and in designing the supply management proposal:

- (1) That with an industry as complex as the beef industry that the program be as simple as possible.
- (2) That the market be allowed to function to clear product. This implies no price setting powers.

Dans un système de production axé sur le marché, la production est libre de suivre les avantages économiques comparatifs. Même si beaucoup de producteurs de bœuf au Canada seraient d'accord avec ce principe, nous avons vu, au cours des années 1970, créer des programmes provinciaux qui déforment dans une certaine mesure ce principe fondamental. Plus les tensions économiques sont fortes à l'intérieur de l'industrie dans son ensemble, plus des programmes régionaux de stimulation ou de développement auront d'effet et entraîneront des déplacements de la production ou une déformation des signaux de production reçus des débouchés.

Le tableau ci-dessus illustre l'importance des mouvements de la viande de bœuf et des bovins d'une région à l'autre à l'intérieur du Canada. Par exemple, l'Ontario importe de l'Ouest du Canada plus de 50 p. 100 de ses bovins de remplacement pour ses parcs d'embouche et l'Alberta exporte environ 60 p. 100 de sa production de bœuf d'abattage vers d'autres régions du Canada.

Tout programme national de gestion de l'offre réunit trois parties: les organismes provinciaux de producteurs, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral. Les gouvernements provinciaux désirent non seulement être autosuffisants, mais aussi avoir un accès garanti à toute expansion provinciale de la demande, réalité politique dont il faut tenir compte dans l'établissement d'un plan national de gestion de l'offre. L'étude de n'importe lequel des programmes actuels de gestion de l'offre le prouve. D'après le tableau ci-dessus, le sous-comité estime que la politique d'autosuffisance des provinces ne présente aucun avantage et qu'il faudrait tenir compte de la croissance de la demande en même temps que d'autres mesures politiques comme la modification des tarifs du Pas du Nid-de-Corbeau, ce qui enlève toute pertinence à l'argument de l'autosuffisance.

3.0 CADRE D'UN PROGRAMME NATIONAL D'ASSURANCE-REVENU ET DE GESTION DE L'OFFRE DE BŒUF

Le sous-comité s'est fondé sur les réalités susmentionnées pour étudier les options possibles et élaborer son projet de programme national de gestion de l'offre de bœuf. Le sous-comité établit les objectifs suivants d'un programme national de gestion de l'offre de bœuf:

- 1) Réduire uniformément à travers l'industrie les fluctuations du revenu.
- 2) Maintenir un revenu raisonnable compte tenu des frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement tout en assurant des prix justes pour le consommateur.
- 3) Approvisionner le marché au complet de façon ordonnée et conforme aux objectifs 1 et 2.

Le sous-comité a adopté un certain nombre de principes en vue de la réalisation des objectifs ci-dessus et dans la conception du projet de gestion de l'offre:

- 1) Que le programme soit aussi simple que possible avec une industrie aussi complexe que celle du bœuf.
- 2) Que le marché puisse fonctionner de façon à absorber le produit, ce qui suppose qu'il n'y a aucun pouvoir de fixation des prix.

- (3) That as in the past, that production be allowed to shift within Canada to those areas with comparative advantage. This implies elimination of provincial incentive or development programs and rejection of the market sharing principle.

Four basic features make up the supply management proposal:

- (1) An income assurance program
- (2) A quota mechanism
- (3) An administrative mechanism
- (4) Import limitations

In concept, the quota mechanism and income assurance program will work in unison to reduce income variability. Most beef producers are familiar with the income assurance concept and the fact that if support levels are set at a level to maintain a reasonable return for labour, management and equity, that production decisions will be made by producers which are different from what is indicated by market prices. The quota mechanism will transfer production decisions from individual beef producers to a central agency and consequently supply will be managed or controlled in order to allow the income assurance feature to maintain a reasonable return for labour, management and equity. The administrative mechanism is a central selling agency or central control agency through which all transactions would take place or to which all transactions would be reported. Finally, it is proposed that import restrictions be negotiated with the United States in order that Canada can, when necessary, achieve a pricing base which is independent from the United States.

3.1 Income Assurance Program

In concept, increased income stability for beef producers will be achieved through an income assurance program combined with a quota mechanism. If the national agency had perfect foresight of market requirements and producer costs, then, theoretically, quota could be adjusted to avoid drawing on the income assurance fund. It is naive, however, to make such an assumption. The quota mechanism described in Section 3.2 below would primarily be an inventory control mechanism, although by differentially adjusting Class I and Class II quota, shorter run supply (1 year) could be varied marginally (*for example-carcass weights could be adjusted*). The income assurance program will protect producer incomes against short run cost and unforeseen market changes.

An income assurance fund could be established under the Agricultural Stabilization Act which is administered totally by Agriculture Canada. The Sub-committee suggests that an alternative would be to develop new legislation entitled a National Beef Cattle Marketing Act which would incorporate both the powers for support management and for income assurance. This Act would also provide for producer participation and provincial government participation in administration of the income assurance fund. It is proposed that the income assurance fund be financed equally by producers provincial

- 3) Que, comme par le passé, la production puisse se déplacer à l'intérieur du Canada vers les régions présentant des avantages comparatifs. Cela suppose la suppression des programmes provinciaux de stimulation ou de développement et le rejet du principe du partage des débouchés.

Le projet de gestion de l'offre comporte quatre volets de base:

- 1) Un programme d'assurance-revenu
- 2) Un mécanisme de contingentement
- 3) Un mécanisme administratif
- 4) Des restrictions des importations

En théorie, le mécanisme de contingentement et le programme d'assurance-revenu fonctionneront de concert pour aplanir les fluctuations du revenu. La plupart des producteurs de bœuf sont familiers avec le concept de l'assurance-revenu et avec le fait que si les niveaux de soutien sont fixés à un niveau permettant de maintenir un revenu raisonnable par rapport aux frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement, les producteurs prendront, sur le plan de la production, des décisions différentes de ce qu'ils feraient en se fondant sur les prix du marché. Le mécanisme de contingentement fera passer les décisions en matière de production des producteurs individuels à un organisme central et l'offre sera donc gérée ou contrôlée de façon à permettre au volet assurance-revenu de maintenir un revenu raisonnable par rapport aux frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement. Le mécanisme administratif serait représenté par un organisme central de mise en marché ou de contrôle par lequel passeraient toutes les transactions ou auquel on en ferait rapport. On propose enfin de négocier avec les États-Unis des restrictions des importations afin que le Canada puisse au besoin établir des prix indépendants de ceux des États-Unis.

3.1 Programme d'assurance-revenu

En théorie, un programme d'assurance-revenu, combiné à un mécanisme de contingentement, stabilisera les revenus des producteurs de bœuf. Si l'organisme national pouvait prévoir à la perfection les besoins du marché et les coûts de production, on pourrait alors en théorie ajuster les contingents de façon à éviter le recours au fonds d'assurance-revenu. Une telle hypothèse est cependant naïve. Le mécanisme de contingentement décrit au paragraphe 3.2 ci-dessous constituerait avant tout un mécanisme de contrôle du cheptel même si un ajustement différentiel des contingents de catégories I et II permettrait de modifier légèrement (on pourrait par exemple ajuster les poids des carcasses) l'offre à court terme (un an). Le programme d'assurance-revenu protégera le revenu des producteurs contre les coûts à court terme et les fluctuations imprévues du marché.

On pourrait créer un fonds d'assurance-revenu en vertu de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles qui est administrée entièrement par Agriculture Canada. Le sous-comité propose une solution de remplacement qui serait de présenter une nouvelle mesure législative intitulée Loi nationale sur la mise en marché des bovins qui comporterait les pouvoirs de gestion de l'offre et d'assurance-revenu. Cette loi permettrait aussi aux producteurs et aux gouvernements provinciaux de participer à l'administration du fonds d'assurance-revenu. Celui-ci serait financé à part égale par les producteurs, les gouvernements

government and federal government. The income assurance program would be compulsory for regulated producers and the producer contribution to the fund would occur at the point of sale through a levy administered by the provincial beef marketing agency. The fund would be maintained on an actuarially sound basis over a fixed period of time (5 years) by using a variable levy. The levy would be calculated on the value added or net gain principle (*as noted in Section 3.2*) in a similar manner to which quota is calculated.

A cost of production model would be developed for each industry sector and would be used as a benchmark for adjusting target prices. The target prices would be reviewed quarterly and adjusted as necessary. Market prices would be monitored and if the weighted average market price in any quarter fell below the target price, a payment would be made from the income assurance fund to all producers who had sold cattle in the quarter. For Class II quota holders, (*cattle feeders or backgrounders*) deficiency payments would be made on the value added or net gain—the same basis as quota is allocated. For Class I-beef quota holders, (*cow calf producers*) deficiency payments would be made on the number of head actually sold, up to the quota limit and based on the average selling weight up to a maximum of 400 lbs. Class I-dairy quota holders would not be eligible for deficiency payments. Custom slaughtered cattle would be eligible for income assurance benefits, provided documentation on proof of slaughter and sale was submitted and would count against Class II quota allocation.

The Sub-committee recommends that there be no exemptions for small producers.

3.2. Quota Mechanism

The use of quotas to manage production can only be productive on a national scale. It is proposed that the quotas apply to pounds of beef produced that would eventually fall into Grade A, B or C. Mature cows, mature bulls and veal production would be outside the quota management system. Placing the quota on pounds of beef produced creates the incentive for individual producers to become as efficient as possible in filling the quota. There would be two quota categories:

- (1) Class I—there would be two categories: Class I—beef and Class I—dairy and quota would be allocated in both pounds and number of head.
- (2) Class II—quota would apply to all production after a calf reached 400 lbs. live weight. Class II quota would apply to net pounds produced (*gain*).

The maximum weight upon which Class I quota would be calculated is 400 lbs. average live weight. Any Class I quota holder who marketed calves at an average weight above 400 lbs. would have to maintain Class II quota in addition to Class I quota. A Class I quota holder who marketed calves at an average weight below 400 lbs. would not lose quota provided he marketed the number of head allocated. For example, a Class I quota holder may have a quota for 50 head and 20,000 lbs. If his marketings exceed 51 head, an over quota levy will

provinciaux et fédéral. Le programme d'assurance-revenu serait obligatoire pour les producteurs réglementés et la contribution des producteurs au fonds se ferait au point de vente par le biais d'un prélèvement administré par l'organisme provincial de mise en marché du bœuf. Le fonds serait maintenu sur une base actuarielle solide durant une période fixe (5 ans) grâce à un prélèvement variable. Le prélèvement serait calculé en fonction du principe de la valeur ajoutée ou du gain net (comme on le signale au paragraphe 3.2) de la même façon que l'on calcule le contingent.

On mettrait au point, pour chaque secteur de l'industrie, un modèle des coûts de production qui servirait de repère pour l'ajustement des prix-cibles qui seraient revus à tous les trimestres et modifiés au besoin. On suivrait les prix du marché et si la moyenne pondérée des prix du marché d'un trimestre donné est inférieure au prix-cible, le fonds d'assurance-revenu effectuerait un versement à tous les producteurs ayant vendu des bovins au cours du trimestre. Dans le cas des détenteurs de contingents de Catégorie II (bovins d'engraissement), les paiements d'appoint seraient basés sur la valeur ajoutée ou le gain net, base selon laquelle sont aussi attribués les contingents. Dans le cas des détenteurs de contingents de bœuf de Catégorie I (éleveurs-naisseurs), les paiements d'appoint seraient basés sur le nombre de têtes vendues jusqu'à concurrence du contingent, ainsi que sur le poids de vente moyen, jusqu'à concurrence de 400 livres. Les détenteurs de quotas laitiers de Catégorie I ne seraient pas admissibles aux paiements d'appoint. Les bovins spéciaux abattus seraient admissibles aux prestations d'assurance-revenu à condition que le producteur prouve par écrit l'abattage et la vente et seraient comptés dans les contingents de Catégorie II attribués.

Le comité recommande qu'il n'y ait aucune exemption pour les petits producteurs.

3.2 Mécanisme de contingentement

Le recours aux contingents pour gérer la production ne peut être productif qu'à l'échelle nationale. On propose d'appliquer les contingents au poids de viande de bœuf produite qui ferait éventuellement partie des catégories A, B ou C. Les vaches adultes, les taureaux adultes et les veaux seraient exclus du système de gestion par contingents. Le contingentement du tonnage de viande de bœuf produit encourage les producteurs à atteindre leur contingent de la façon la plus efficace possible. Il y aurait deux catégories de contingents:

- 1) Catégorie I—comporterait deux volets: Catégorie I—bœuf et Catégorie I—bovins laitiers. Le contingent s'appliquerait à la fois au poids et au nombre de têtes.
- 2) Catégorie II—s'appliquerait à toute la production après qu'un veau ait atteint 400 livres. Le contingent de Catégorie II s'appliquerait au poids net produit (grain).

Un poids moyen de 400 livres est le poids maximum en fonction duquel serait calculé un contingent de Catégorie I. Tout détenteur de contingent de Catégorie I qui vendrait des veaux dont le poids moyen dépasserait 400 livres devrait maintenir un contingent de Catégorie II en plus de son contingent de Catégorie I. Un détenteur de contingent de Catégorie I vendant des veaux pesant en moyenne moins de 400 livres ne perdrait pas son contingent à condition de vendre le nombre de têtes prévu. Par exemple, un détenteur de contingent de Caté-

be assessed. If he marketed 50 head, but failed to fill his quota for pounds, he would not lose quota. If, however, he marketed 20,000 lbs. and only 45 head, he would lose quota. If he marketed 22,000 lbs., he would either incur an over quota levy or require Class II quota. If he retained his calves beyond 400 lbs. live weight, he would require Class II quota in addition to Class I quota and be required to report to the agency the number of head transferred to Class II quota.

For producers who background cattle or finish cattle, net live weight pounds produced would be calculated and applied against an annual quota.

With respect to the dairy sector, all dairy producers will be required to hold Class I—dairy quota. A dairy producer who does not have Class II quota would have to market his calves under 400 lbs. average or incur an over quota levy.

Quota would be allocated to purebred producers on the same basis as any other producer.

It would be both a privilege and obligation to produce. An individual producer would have to come within ??? 2p. 100 of his annual quota. If the quota is not filled within 2p. 100, that individual quota holder will lose the amount of shortfall from his quota the following year. If the quota is overfilled, an over quota levy will be assessed. The provincial beef marketing agency will be responsible for policing quota holders in that province. Each provincial beef marketing agency will post a financial bond with the national agency which would be drawn against if total provincial quota allocation is exceeded.

Item 24 of the National Farm Products Marketing Act states the following:

A marketing plan to the extent that it allocates any production or marketing quota to any area of Canada, shall allocate that quota on the basis of the production from that area in relation to the total production of Canada over a period of five years immediately proceeding the effective date of the marketing plan. In allocating additional quotas for anticipated growth of market demand, the marketing agency shall consider the principle of comparative advantage of production.

The total national quota must be allocated to each provincial beef marketing agency based upon the immediately proceeding 5 year production base. The provincial agency would allocate to producers in that province the provincial share of Class I and Class II quota based upon each individual producers' 5 year historical pattern of production.

Each year, the national beef marketing agency would project market requirements and determine the total amount of Class I and Class II quota to be allocated. Quota allocation would then be made to each provincial beef marketing agency based upon the latest quota holding in that province.

gorie I pourrait avoir un contingent de 50 têtes et de 20,000 livres. S'il vend plus de 51 têtes, on effectuera un prélèvement pour dépassement de contingent. S'il vend 50 têtes sans atteindre le poids de son contingent, il ne le perdra pas. Cependant, s'il vend 20,000 livres et 45 têtes seulement, il le perdra. S'il vend 22,000 livres, il n'aura ni à payer de prélèvement pour dépassement de contingent ni à maintenir un contingent de Catégorie II. S'il conserve ses veaux au-delà de 400 livres, il aura besoin d'un contingent de Catégorie II en plus de celui de Catégorie I et devra déclarer à l'organisme le nombre de têtes transférées au contingent de Catégorie II.

Dans le cas des producteurs qui finissent d'engraisser des bovins, le poids net sur pied produit serait calculé et appliqué à un contingent annuel.

Pour ce qui est du secteur laitier, tous les producteurs laitiers devront détenir un quota laitier de Catégorie I. Un producteur laitier qui n'a pas de quota de Catégorie II devrait vendre ses veaux à un poids moyen inférieur à 400 livres ou payer un prélèvement pour dépassement de quota.

Les contingents attribués aux producteurs de bovins de race seraient calculés sur la même base que pour tout autre producteur.

Ce serait à la fois un privilège et une obligation de produire. Le producteur devra respecter son contingent annuel à ??? près, sinon celui de l'année suivante diminuera de la même quantité. S'il le dépasse, il devra payer un prélèvement pour dépassement de contingent. L'agence provinciale de mise en marché du bœuf sera responsable de la surveillance des détenteurs de contingent de la province. Chaque agence provinciale de mise en marché du bœuf déposera une caution financière auprès de l'agence nationale sur laquelle on fera des prélèvements si la province dépasse son contingent total.

L'article 24 de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme stipule que:

24. Un plan de commercialisation établi de manière à attribuer un contingentement quelconque de production ou de commercialisation à une région du Canada, attribuera ce contingentement en s'appuyant sur la production de cette région par rapport à la production totale du Canada au cours d'une période de cinq ans précédant immédiatement la date de mise en vigueur du plan de commercialisation. En attribuant des contingentements additionnels en vue de la croissance anticipée des demandes de produits, l'office de commercialisation tiendra compte des principes d'avantages ou de production comparés.

Le contingent national total doit être attribué à chaque organisme provincial de mise en marché du bœuf en fonction de la production des cinq années précédentes. L'organisme provincial attribuerait aux producteurs de la province la part provinciale des contingents de catégories I et II en fonction de la production des cinq années précédentes de chaque producteur.

Chaque année, l'agence nationale de mise en marché du bœuf prévoirait les besoins du marché et déterminerait le total des contingents de catégories I et II à attribuer. Les contingents seraient alors attribués à chaque organisme provincial de mise en marché du bœuf en fonction des plus récents contingents de la province en cause.

3.3 Quota Exchange

The capitalization of value into a production quota or privilege to produce is a recognized fundamental economic principle of supply management. It merely reflects the economic principle whereby an additional unit of production, which will return a value at the market price, bears only the variable or cash costs of production. Without allowing the market to allocate production privileges, adjustment in the industry must occur through central decisions. Attempts to establish quotas without value have generally led to the equivalent capital value being bid into land, buildings and/or equipment, compounding the problem of industry adjustment. It is the view of the Subcommittee that this inherent economic principle be recognized and that it be allowed to work for the industry since with freely negotiable quotas, the production privilege will evolve into the hands of the lowest cost producers—thereby ensuring an efficient industry in the long run.

It is also the view of the Sub-committee that beef production be allowed to shift within Canada to those areas with greatest comparative economic advantage and adjust to changing economic conditions. Provincial market shares would not, therefore, be locked into the supply management program. The Sub-committee proposes that a national electronic quota exchange be established and operated by the national agency. The national electronic quota exchange would be designed similar in fashion to that operated by the Ontario Milk Marketing Board but operate on a weekly basis or as deemed necessary. The following quota transfer would be exempt from the exchange;

- (1) within family
- (2) an ongoing operation

Ongoing operation implies purchase of land, buildings, equipment and all livestock inventory. There would be a holdback on all quota transfers of a necessary percentage to allow for time tuning in quota management.

Graphical Illustration of How the Exchange would Work

Let us assume that the following graph illustrates demand for quota. At \$1.00 per cwt. of Class II quota, producers are willing to purchase 100,000 cwt. The line A—B illustrates the increased demand for quota as the price declines.

3.3 Échange de contingents

L'attribution d'une valeur de capital à un contingent de production ou privilège de produire constitue un principe économique fondamental reconnu de la gestion de l'offre. Cela ne fait que refléter le principe économique en vertu duquel une unité supplémentaire de production, qui donnera un certain revenu au prix du marché, ne supporte que les coûts variables ou en espèces de la production. Sans laisser le marché attribuer des privilèges de production, l'ajustement à l'intérieur de l'industrie doit être assuré à la suite de décisions centrales. Les tentatives d'établissement de contingents sans valeur ont généralement entraîné un investissement équivalent en terres, bâtiments et/ou équipement, compliquant ainsi le problème d'ajustement de l'industrie. Le sous-comité estime qu'il faudrait reconnaître ce principe économique inhérent et lui permettre de jouer en faveur de l'industrie, car avec des contingents librement négociables, le privilège de production finirait par aboutir entre les mains des producteurs qui ont les coûts les moins élevés, ce qui assurerait l'efficacité de l'industrie à long terme.

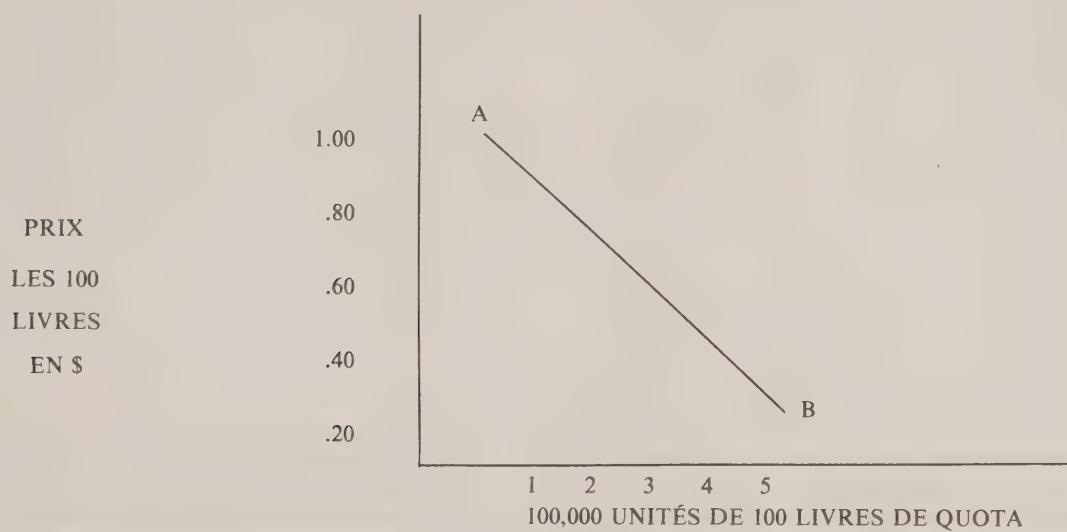
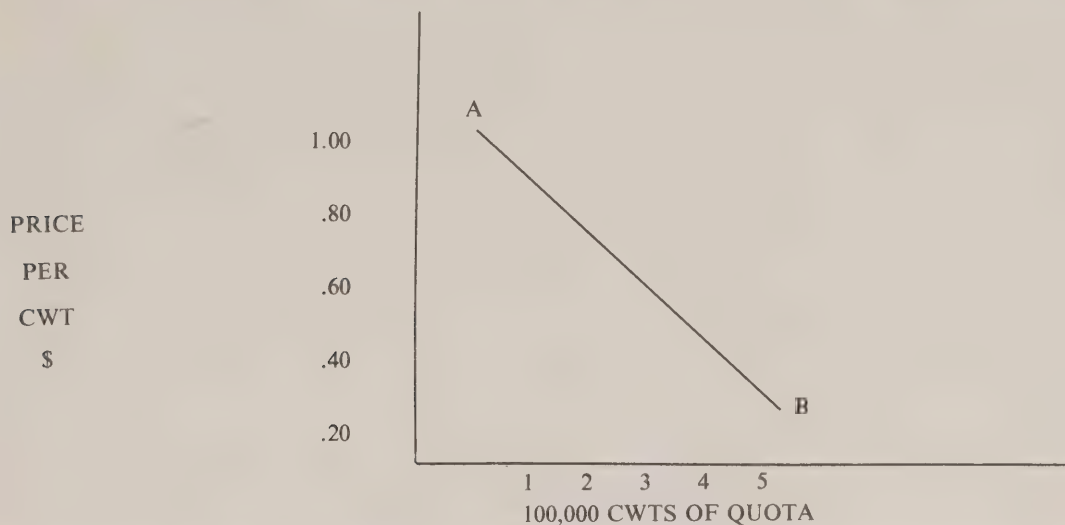
Le sous-comité estime en outre que la production de bœuf devrait pouvoir se déplacer, à l'intérieur du Canada, vers les régions qui présentent les plus grands avantages économiques comparatifs et suivre les fluctuations de la conjoncture économique. Les parts provinciales du marché ne seraient donc pas soudées au programme de gestion de l'offre. Le sous-comité propose la création d'une bourse internationale électronique des contingents qui serait exploitée par l'agence nationale. La bourse nationale électronique des contingents serait conçue comme celle qu'exploite l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, mais elle fonctionnerait sur une base hebdomadaire ou selon les besoins. Les transferts suivants de quotas seraient exempts de la bourse:

- 1) à l'intérieur d'une même famille
- 2) à l'intérieur d'une exploitation régulière

Exploitation régulière sous-entend achat de terres, de bâtiments, d'équipement et de tout le cheptel. Tous les transferts de contingents seraient assujettis à une retenue d'un pourcentage nécessaire pour permettre le réglage de précision de la gestion des contingents.

Illustration graphique du fonctionnement de la bourse

Supposons que le graphique suivant illustre la demande de contingents. À \$1 les 100 livres de contingent de Catégorie II, les producteurs sont disposés à acheter 100,000 unités de 100 livres. La ligne A—B illustre l'augmentation de la demande de contingents à mesure que le prix tombe.

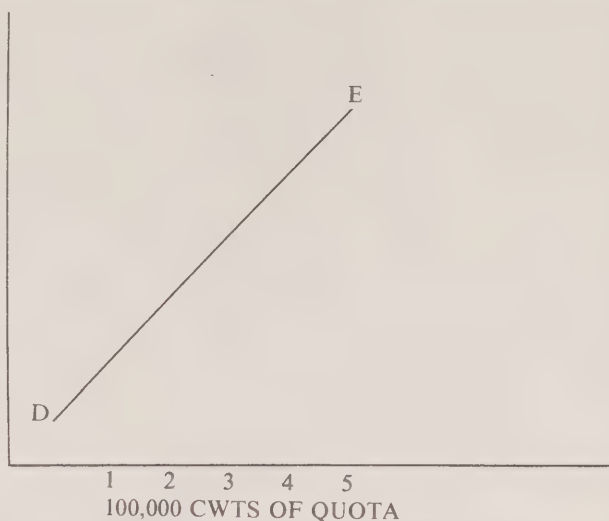


Producers wishing to sell quota can be portrayed on the following graph. In this graph it can be seen that 500,000 cwt. of quota are available at \$1.00 per cwt. but only 100,000 cwt. are available at \$.20 per cwt. This line D—E represents the increased number of cwt. of quota for sale as the price increases.

On pourrait illustrer par l'exemple suivant la situation des producteurs désireux de vendre des contingents. Dans ce cas, on peut voir que 500,000 unités de 100 livres sont disponibles à \$1 les 100 livres, mais que 100,000 unités seulement sont disponibles à \$.20 les 100 livres. La ligne D—E représente l'augmentation du nombre d'unités de 100 livres de contingents à vendre à mesure que le prix augmente.

PRICE
PER
CWT.
\$

1.00
.80
.60
.40



PRIX
LES 100
LIVRES
EN \$

1.00
.80
.60
.40



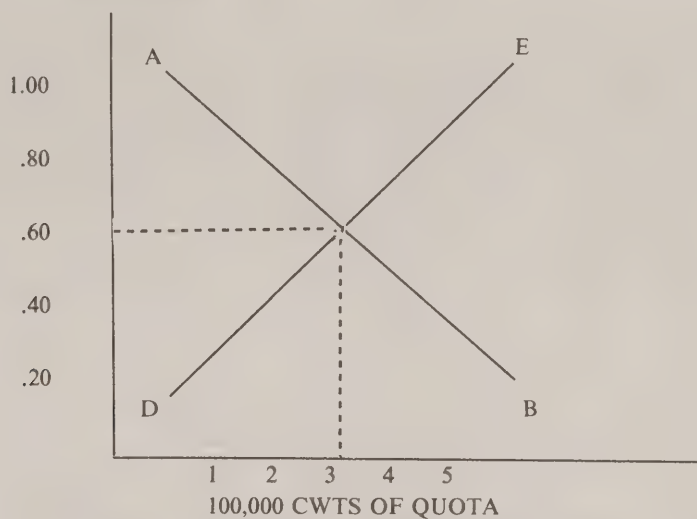
If we combine the two graphs, (*Figure III*) we will have a picture of both buyers and sellers of quota at the same time. The point at which the two lines intersect is known as the "market-clearing price" and in this case would be \$.50 per cwt.

In *Figure III*, it can be seen that 300,000 cwt. is the only volume of quota at which a group of buyers and sellers agree on price—i.e. at \$.50 per cwt. Those producers who were willing to pay \$.80 and \$1.00 per cwt. were just as willing to pay \$.50 per cwt. Producers who want \$.40 or \$.20 for their quota are just as willing to accept \$.50 for it. Those producers who wished to sell at \$.80 per cwt. or \$1.00 per cwt. are asking more for their quota than buyers are willing to pay and do not

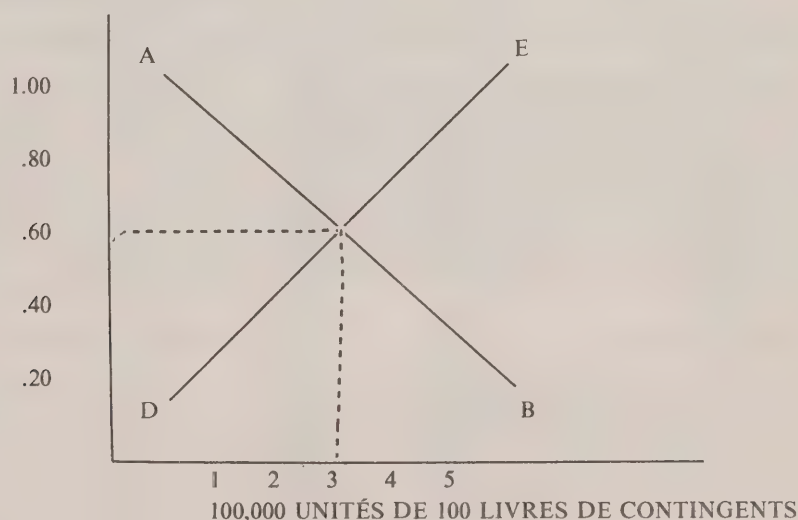
Si l'on combine les deux graphiques (*Figure III*) on obtient un tableau des acheteurs et vendeurs de contingents en même temps. Le point de rencontre des deux lignes représente ce qu'on appelle le «prix de vente sur le marché» qui serait, dans le cas présent, \$0.50 les 100 livres.

On peut voir dans la *Figure III* que 300,000 unités de 100 livres représentent le seul volume auquel un groupe d'acheteurs et de vendeurs s'entendent sur le prix—c'est-à-dire à \$0.50 les 100 livres. Les producteurs disposés à payer \$0.80 et \$1 les 100 livres étaient tout aussi disposés à payer \$0.50. Les producteurs qui veulent \$0.40 ou \$0.20 pour leurs contingents sont tout aussi disposés à en accepter \$0.50. Ceux qui voulaient vendre à \$0.80 ou \$1 les 100 livres demandent plus que

PRICE
PER
CWT
\$



PRIX
LES 100
LIVRES
EN \$



sell. Producers who bid below \$.50 per cwt., or the market clearing price, were out bid by those willing to pay more and do not obtain quota.

3.4 The Administrative Mechanism—A Beef Cattle Marketing Agency

A beef cattle marketing agency would be established in each province and would be the focal point for all administrative functions of a provincial nature:

- i.e.
- licencing producers
- deducting levies

ce que les acheteurs sont disposés à payer et ne vendent pas. Les producteurs qui offrent moins de \$.50 les 100 livres, soit le prix de vente sur le marché, ont offert moins que ceux qui étaient disposés à payer plus et n'ont pas obtenu de contingent.

3.4 Mécanisme administratif—Agence de mise en marché des bovins

Une agence de mise en marché des bovins serait créée dans chaque province et constituerait la plaque tournante de toutes les fonctions administratives de nature provinciale comme

- l'agrément des producteurs
- la déduction des prélèvements

—documentation of all cattle transactions

—administering quotas

A national beef marketing agency would be established to administer the income assurance fund and supply management program when it came into existence. It would also be responsible for 1) fixing producer levies for the income assurance fund, 2) determining deficiency payments, 3) monitoring changes in cost of production, 4) establishing support levels and with respect to supply management would be responsible for 1) projecting market demand and fixing total quota, 2) allocating the total quota to provinces and 3) operating the national quota exchange.

The Sub-committee recognizes that if all cattle were sold through agents licenced by the provincial beef cattle marketing agency, the administration of the features of the programs would be facilitated. In light of this, the Sub-committee suggests that all slaughter cattle in Ontario be sold by competitive bidding through licenced agents approved by the beef cattle marketing agency, so that direct to packer sales are eliminated. The Sub-committee suggests that stocker cattle trade as they do now but that all transactions be reported to the beef cattle marketing agency.

3.5 Import Restrictions

Once a national supply management program has been established, the Government of Canada would be asked to negotiate a bilateral agreement with the United States on trade in live cattle assuming that a Beef Import Law will be passed. This would remove the bonds which tie Canadian cattle and beef prices to a U.S. basis. Once this had happened, the quota mechanism could be used effectively to remove Canadian prices when necessary from a U.S. equivalent and bring income stability.

4.0 IMPLEMENTATION

The Ontario Farm Products Marketing Act or new legislation with similar powers would be used to establish an Ontario Beef Producers Marketing Board. If the Annual Meeting of the Ontario Cattlemen's Association approved a resolution proposing that some aspect of marketing powers be undertaken—i.e. (*prohibiting direct to packer sales, licencing approved selling agencies, adopting supply management*) the first step would be to set up a provisional Board which would draft, in detail, a marketing plan. Public meetings throughout the province and perhaps public hearings would be held which would be monitored by staff from the Ontario Ministry of Agriculture and Food for producer response. The Minister of Agriculture and Food may decide to hold a plebiscite on the proposed plan, in which case eligible producers would be registered. Following the plebiscite, the Minister would make a recommendation to Cabinet on implementing the Plan.

Beef Cattle Marketing Boards would have to be established in every major producing province before serious attention could be given to establishing a national supply management

—la documentation relative à toutes les transactions de bovin

—l'administration des quotas

On créerait une agence nationale de mise en marché du bœuf qui serait chargée d'administrer le fonds d'assurance-revenu et le programme de gestion de l'offre. Elle devrait en outre 1) fixer les prélèvements imposés aux producteurs pour les fins du fonds d'assurance-revenu, 2) déterminer les paiements d'appoint, 3) suivre les fluctuations des coûts de production, 4) établir les niveaux de soutien. En ce qui concerne la gestion de l'offre, elle devrait 1) prévoir la demande du marché et établir le total des quotas, 2) répartir les quotas entre les provinces et 3) exploiter la bourse nationale des quotas.

Le sous-comité reconnaît que l'administration des programmes serait plus facile si tous les bovins étaient vendus par l'entremise d'agents autorisés par l'agence provinciale de mise en marché des bovins. C'est pourquoi le sous-comité recommande que tous les bovins d'abattage vendus en Ontario le soient par un processus d'offres compétitives par l'entremise d'agents autorisés approuvés par l'agence de mise en marché des bovins afin d'éliminer les ventes directes aux salaisons. Le sous-comité recommande que les bovins d'engraissement soient vendus comme à l'heure actuelle, mais que toutes les transactions soient signalées à l'agence de mise en marché des bovins.

3.5 Limitation des importations

Lorsqu'on aura créé un programme national de gestion de l'offre, le gouvernement du Canada sera prié de négocier avec les États-Unis un accord bilatéral sur le commerce des bovins si la Loi sur l'importation de la viande est adoptée. Cela éliminerait les liens qui unissent les prix des bovins et de la viande de bœuf du Canada à ceux des États-Unis. Le mécanisme de contingentement pourrait ensuite être utilisé efficacement pour détacher au besoin les prix canadiens d'un équivalent américain et pour stabiliser les revenus.

4.0 MISE EN ŒUVRE

On pourrait invoquer la Loi sur la commercialisation des produits agricoles de l'Ontario ou une nouvelle mesure législative comportant des pouvoirs semblables pour créer un office de commercialisation des producteurs de bœuf de l'Ontario. Si l'Ontario Cattlemen's Association a approuvé, lors de sa réunion annuelle, une résolution proposant de mettre en œuvre certains aspects de la mise en marché—c'est-à-dire d'interdire les ventes directes aux salaisons, d'autoriser des organismes de vente approuvés, d'adopter la gestion de l'offre, la première étape consisterait à créer un office provisoire qui rédigerait un plan détaillé de mise en marché. On pourrait tenir des séances ou des audiences publiques à travers la province que des représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario pourraient suivre pour obtenir les réponses des producteurs. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation pourrait décider de tenir un référendum sur le plan proposé, auquel cas les producteurs admissibles seraient inscrits. Après le référendum, le ministre recommanderait au Cabinet la mise en œuvre du plan.

Il faudrait créer des offices de commercialisation des bovins dans chaque principale province productrice avant de songer sérieusement à mettre en œuvre un programme national de

program. Furthermore, the National Farm Products Marketing Act would have to be amended or new legislation developed to allow beef cattle to become subject to supply management powers. If Beef Cattle Marketing Boards become established in the major producing provinces, producers might wish to consider implementing the proposed national beef supply management program. Public hearings on the national supply management program would likely be held. Provincial plebiscites on the national supply management proposal would probably be required.

The cattle industry will have trouble maintaining its share of the total meat market unless there is supply management in the remaining meat sectors.

gestion de l'offre. En outre, il faudrait modifier la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme ou adopter une nouvelle mesure législative pour assujettir les bovins à la gestion de l'offre. Si l'on créait des offices de commercialisation des bovins dans les principales provinces productrices, les producteurs pourraient songer à mettre en œuvre le projet de programme national de gestion de l'offre de bœuf. On tiendrait probablement des séances publiques sur le programme national de gestion de l'offre. Il faudrait probablement organiser des référendums provinciaux sur le projet national de gestion de l'offre.

L'industrie des bovins aura de la difficulté à conserver sa part du marché de la viande si l'on n'applique pas la gestion de l'offre aux autres secteurs.

APPENDIX I

CANADA: TRADE BALANCE WITH UNITED STATES IN LIVE CATTLE FOR BEEF AND VEAL PURPOSES

5 yr. Ave.	EXPORTS		IMPORTS		TRADE BALANCE
	000 hd.	\$ 000	000 hd.	\$ 000	\$ 000
1950-54	131.1	24,287			
1955-59	261.2	34,075			
1960-64	314.4	34,472	8.4	1,737	+32,818
Annual					
1965	558.8	58,615	1.6	269	+58,495
1966	482.5	51,035	6.1	1,689	+49,433
1967	244.2	18,197	27.6	7,743	+10,513
1968	308.9	30,677	2.0	545	+30,267
1969	183.1	18,213	2.2	458	+17,911
1970	157.8	14,288	46.6	12,908	+ 1,577
1971	155.9	12,658	84.3	22,032	- 9,135
1972	205.4	24,436	66.5	23,798	+ 2,807
1973	340.8	77,610	214.6	99,298	-13,352
1974	116.4	21,128	126.5	54,504	-31,112
1975	196.6	37,262	118.2	27,015	+10,247
1976	441.2	78,491	195.5	63,021	+15,470
1977	516.3	100,216	49.5	11,730	+88,486
1978	427.9	122,403	58.2*	36,264	+86,139
1979	332.4	146,052	24.3*	19,816	+126,236
1980	332.1	146,509	70.9*	59,762	+86,747

*million lbs

SOURCE: Trade of Canada

Imports and Exports by Commodities

APPENDICE I

CANADA: BALANCE COMMERCIALE AVEC LES ÉTATS-UNIS
BOVINS DESTINÉS À LA VIANDE DE BOEUF ET DE VEAU

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE
Moyenne de 5 ans	En milliers de têtes	En milliers de \$	En milliers de têtes	En milliers de \$	En milliers de \$
1950-54	131.1	24,287			
1955-59	261.2	34,075			
1960-64	314.4	34,472	8.4	1,737	+32,818
Annuelle					
1965	558.8	58,615	1.6	269	+58,495
1966	482.5	51,035	6.1	1,689	+49,433
1967	244.2	18,197	27.6	7,743	+10,513
1968	308.9	30,677	2.0	545	+30,267
1969	183.1	18,213	2.2	458	+17,911
1970	157.8	14,288	46.6	12,908	+ 1,577
1971	155.9	12,658	84.3	22,032	- 9,135
1972	205.4	24,436	66.5	23,798	+ 2,807
1973	340.8	77,610	214.6	99,298	-13,352
1974	116.4	21,128	126.5	54,504	-31,112
1975	196.6	37,262	118.2	27,015	+10,247
1976	441.2	78,491	195.5	63,021	+15,470
1977	516.3	100,216	49.5	11,730	+88,486
1978	427.9	122,403	58.2*	36,264	+86,139
1979	332.4	146,052	24.3*	19,816	+126,236
1980	332.1	146,509	70.9*	59,762	+86,747

*en millions de livres

SOURCE: Commerce Canada

Imports et exports par produit

APPENDIX II

CANADA: IMPORTS, EXPORTS AND TRADE BALANCE OF DRESSED BEEF AND VEAL, FRESH OR FROZEN, 1950 TO 1980

Imports to Canada				Exports from Canada				Canada's Trade Balance with			
Oceania		U.S.A.		All Countries		U.S.A.		All Countries		U.S.A.	
Mil. lb.	\$000	Mil. lb.	\$000	Mil. lb.	\$000	Mil. lb.	\$000	Mil. lb.	\$000	Mil. lb.	\$000
1950-54	.4	.8	375	1.7	604	40.3	18,344	57.7	25,862	+56.0	+25,258
1955-59	5.9	4.3	1,807	10.6	3,512	28.5	9,498	29.1	9,825	+18.5	+ 6,313
1960-64	14.4	4.4	2,794	19.0	7,583	22.5	8,465	23.5	9,025	+ 4.5	+ 1,442
1965	4.8	2.5	2,558	7.3	4,844	71.9	25,739	78.8	29,441	+71.5	+24,597
1966	6.8	4.4	4,489	11.2	7,843	56.4	24,277	59.2	26,350	+48.0	+18,507
1967	14.8	7.3	6,849	22.4	15,177	27.4	12,702	29.6	14,377	+ 7.2	- 800
1968	17.3	3.6	4,917	21.0	14,408	47.5	21,870	50.0	23,735	+29.0	+ 9,327
1969	104.2	4.4	5,786	108.6	48,866	45.9	24,909	47.4	26,371	-61.2	-22,495
1970	128.6	5.8	7,038	134.4	63,891	83.5	46,795	85.2	48,465	-49.2	-15,426
1971	86.0	17.5	16,223	103.5	57,967	80.4	44,960	82.6	46,984	-20.9	-10,983
1972	106.2	27.0	26,276	133.2	88,796	58.7	37,471	60.6	39,421	-72.6	-49,375
1973	114.7	34.8	39,400	149.4	133,574	55.7	51,721	60.4	56,504	-89.0	-77,070
1974	100.6	17.6	21,581	118.2	97,492	36.8	26,700	38.1	28,828	-80.2	-68,664
1975	117.5	11.1	16,630	128.6	72,295	22.7	14,259	25.4	16,352	-103.2	-55,943
1976	185.2	24.3	32,200	209.6	133,700	83.1	54,194	87.4	57,523	-122.2	-76,200
1977	109.9	13.7	20,481	123.7	88,199	75.6	49,882	80.2	53,816	-43.5	-34,383
1978	137.8	17.9	32,098	144.8	147,501	62.2	58,228	67.5	64,374	-77.3	-83,127
1979	112.6	11.8	26,113	124.5	182,248	76.8	95,841	83.6	106,612	-40.9	-75,636
1980	104.0	12.8	34,240	116.8	177,294	92.0	109,855	100.4	123,242	-16.4	-54,052

Source: Trade of Canada
Imports and Exports by Commodity

APPENDICE II

CANADA: IMPORTATIONS, EXPORTATIONS ET BALANCE COMMERCIALE - VIANDE DE BŒUF ET DE VEAU, FRAÎCHE OU CONGELÉE, 1950 À 1980

	Importations				Exportations				Balance commerciale du Canada avec			
	Océanie		É.-U.		Tous les pays		É.-U.		Tous les pays		É.-U.	
	Mil. de li.	\$000	Mil. de li.	\$000	Mil. de li.	\$000	Mil. de li.	\$000	Mil. de li.	\$000	Mil. de li.	\$000
1950-54	.4	66	.8	375	1.7	604	40.3	18,344	57.7	25,862	+39.5	+17,969
1955-59	5.9	1,598	4.3	1,807	10.6	3,512	28.5	9,498	29.1	9,825	+24.2	+7,691
1960-64	14.4	4,723	4.4	2,794	19.0	7,583	22.5	8,465	23.5	9,025	+18.1	+5,671
1965	4.8	2,280	2.5	2,558	7.3	4,844	71.9	25,739	78.8	29,441	+69.4	+23,181
1966	6.8	3,344	4.4	4,489	11.2	7,843	56.4	24,277	59.2	26,350	+52.0	+19,788
1967	14.8	8,152	7.3	6,849	22.4	15,177	27.4	12,702	29.6	14,377	+20.1	+5,853
1968	17.3	9,440	3.6	4,917	21.0	14,408	47.5	21,870	50.0	23,735	+43.9	+16,953
1969	104.2	43,082	4.4	5,786	108.6	48,866	45.9	24,909	47.4	26,371	+41.5	+19,123
1970	128.6	56,853	5.8	7,038	134.4	63,891	83.5	46,795	85.2	48,465	+77.7	+39,757
1971	86.0	41,745	17.5	16,223	103.5	57,967	80.4	44,960	82.6	46,984	+62.9	+28,737
1972	106.2	62,520	27.0	26,276	133.2	88,796	58.7	37,471	60.6	39,421	+31.7	+11,195
1973	114.7	94,172	34.8	39,400	149.4	133,574	55.7	51,721	60.4	56,504	+20.9	+12,321
1974	100.6	75,913	17.6	21,581	118.2	97,492	36.8	26,700	38.1	28,828	+19.2	+5,119
1975	117.5	55,662	11.1	16,630	128.6	72,295	22.7	14,259	25.4	16,352	+11.6	-2,371
1976	185.2	101,500	24.3	32,200	209.6	133,700	83.1	54,194	87.4	57,523	+58.8	+22,003
1977	109.9	67,716	13.7	20,481	123.7	88,199	75.6	49,882	80.2	53,816	+61.9	+29,401
1978	137.8	115,404	17.9	32,098	144.8	147,501	62.2	58,228	67.5	64,374	+44.3	+26,130
1979	112.6	156,134	11.8	26,113	124.5	182,248	76.8	95,841	83.6	106,612	+65.0	+69,728
1980	104.0	143,055	12.8	34,240	116.8	177,294	92.0	109,855	100.4	123,242	+79.2	+75,615

Source: Commerce Canada

Importations et exportations par produit

APPENDIX III

CANADA: LIVE CATTLE TRADE WITH UNITED STATES BY REGION

	EXPORTS					
	WEST			EAST		
	Slaughter	Feeder	Calves	Slaughter	Feeder	Calves
	— 000 hd —			— 000 hd —		
1972	7.3	4.9	—	3.4	3.2	107.7
1973	8.0	103.2	—	8.1	25.0	64.0
1974	2.7	8.5	—	5.4	1.6	5.6
1975	95.3	27.6	5.6	16.7	1.2	3.2
1976	151.4	50.7	—	98.3	3.9	36.9
1977	157.0	97.5	1.7	72.1	0.6	47.3
1978	113.4	53.6	1.0	99.8	9.0	63.5
1979	53.2	37.8	2.9	84.4	23.8	60.7
1980	71.5	33.3	—	39.5	45.7	59.8
1981	56.0	20.8	0.8	19.4	9.4	51.3

(to Nov. 14th)

	IMPORTS (for slaughter)			
	WEST		EAST	
	Cattle	Calves	Cattle	Calves
	— 000 hd —		— 000 hd —	
1973	48.9	—	159.7	0.6
1974	20.4	—	88.8	—
1975	9.6	—	32.3	50.7
1976	13.6	—	119.6	52.7
1977	2.0	—	8.0	31.7
1978	11.3	1.0	36.3	7.2
1979	2.6	—	16.6	0.3
1980	6.7	—	44.2	0.9
1981	7.4	0.1	126.2	15.3

(to Nov. 14th)

Source: Livestock and Meat Trade Report

APPENDICE III

CANADA: ÉCHANGES DE BOVINS AVEC LES ÉTATS-UNIS, PAR RÉGION

	EXPORTATIONS					
	OUEST			EST		
	Abattage	Engraissement	Veaux	Abattage	Engraissement	Veaux
	— en milliers de têtes —			— en milliers de têtes —		
1972	7.3	4.9	—	3.4	3.2	107.7
1973	8.0	103.2	—	8.1	25.0	64.0
1974	2.7	8.5	—	5.4	1.6	5.6
1975	95.3	27.6	5.6	16.7	1.2	3.2
1976	151.4	50.7	—	98.3	3.9	36.9
1977	157.0	97.5	1.7	72.1	0.6	47.3
1978	113.4	53.6	1.0	99.8	9.0	63.5
1979	53.2	37.8	2.9	84.4	23.8	60.7
1980	71.5	33.3	—	39.5	45.7	59.8
1981	56.0	20.8	0.8	19.4	9.4	51.3

(jusqu'au 14 novembre)

	IMPORTATIONS (destinées à l'abattage)			
	OUEST		EST	
	Bovins	Veaux	Bovins	Veaux
	— en milliers de têtes —		— en milliers de têtes —	
1973	48.9	—	159.7	0.6
1974	20.4	—	88.8	—
1975	9.6	—	32.3	50.7
1976	13.6	—	119.6	52.7
1977	2.0	—	8.0	31.7
1978	11.3	1.0	36.3	7.2
1979	2.6	—	16.6	0.3
1980	6.7	—	44.2	0.9
1981	7.4	0.1	126.2	15.3

(jusqu'au 14 novembre)

Source: Rapport sur le commerce des bestiaux et de la viande

MINORITY REPORT BY MEMBERS OF THE OCEA MARKETING STUDY COMMITTEE IMPLICATIONS OF, AND ALTERNATIVES TO SUPPLY MANAGEMENT

Four members of the Marketing Study Committee, namely, Bob Kerr, Tony Noorloos, John Bonsma and Pat Daunt are of the opinion that some of the implications of the supply management proposal must be discussed in order for the individual cattlemen to adequately assess 1) how it will affect him, and 2) how it will impact on the economy and society. This group recognizes the right of the Board of Directors to seek a proposal for supply management in the cattle industry from the Marketing Study Committee and commends the Sub-committee for being able to develop the proposal in the limited time which was available.

There are COSTS and BENEFITS associated with the use of supply management powers. Through legislation and regulation, these powers create a shift in economic clout in the favour of producers. The discipline inherent in the market place is replaced by discipline brought about by regulation, penalties and the judiciary system. WHAT ARE THE COSTS?

Using the demand function for beef described in the report and the procedure of establishing TARGET PRICES, through cost of production formula, one can go through the exercise of determining production levels just as a national supply management Board would do. Assuming the production of a 450 lb weaned calf and adding 600 lbs of gain in the feedlot:

450 lbs. @ \$ 1.30 = \$ 585.00
600 lbs. @ \$93.50 = \$ 561.00
\$1,146.00

Based upon the above calculation, the TARGET PRICE necessary "to maintain a reasonable return for labour, management and investment" is \$109.00/cwt ($\$1,146.00 \div 10.5 = \109.00) Having established this TARGET PRICE, the National Supply Management Board would use the elasticity function described by the Sub-committee as the first major determinant of production levels. Since the current price of fed cattle is approximately \$75.00 per cwt. the p. 100 increase in price to achieve the TARGET PRICE is 45p. 100.

Price Elasticity = $-.75$
$$= \frac{\% \text{ change in quantity consumed}}{45}$$

(expenditure)

Therefore on initial calculation, the reduction in supply necessary to achieve the TARGET PRICE is 34p. 100. This however, understates the situation to the following extent:

1. Demand tends to be more sensitive (*more price elastic*) at high prices than at the average and, therefore, a price elasticity of $-.75$ may be accurate at the average of price and consumption in recent years. If a very large increase in price is desired, it may take a larger decrease in production to achieve it than so indicated above.

RAPPORT MINORITAIRE DES MEMBRES DU COMITÉ D'ÉTUDE DE LA MISE EN MARCHÉ DE L'OCA IMPLICATIONS DE LA GESTION DE L'OFFRE ET SOLUTIONS DE REMPLACEMENT

Quatre membres du comité d'étude de la mise en marché, soit MM. Bob Kerr, Tony Noorloos, John Bonsma et Pat Daunt estiment qu'il faut débattre certaines implications du projet de gestion de l'offre afin que chaque producteur de bovins puisse déterminer adéquatement 1) comment il en sera affecté et 2) quelles en seront les répercussions sur l'économie de la société. Le groupe reconnaît que le bureau de direction a le droit de chercher à obtenir du comité d'étude de la mise en marché un projet de gestion de l'offre dans l'industrie des bovins et félicite le sous-comité d'avoir pu élaborer le projet malgré le peu de temps dont il disposait.

L'exercice des pouvoirs de gestion de l'offre comporte des COÛTS et des BÉNÉFICES. Ces pouvoirs entraînent, par voie législative et réglementaire, un déplacement de l'influence économique en faveur des producteurs. La discipline inhérente au marché est remplacée par la discipline issue des règlements, des pénalités et du système judiciaire. QUELS SONT LES COÛTS?

À partir de la demande de bœuf décrite dans le rapport et de la méthode d'établissement des PRIX-CIBLES, et en passant par la formule des coûts de production, on peut calculer les niveaux de production tout comme le ferait un office national de gestion de l'offre. En supposant qu'un veau sevré pèse 450 livres et qu'on l'engraisse de 600 livres dans le parc d'embouche:

450 li. à \$ 1.30 = \$ 585
600 li. à \$93.50 = \$ 561
\$1,146

D'après le calcul ci-dessus, le PRIX-CIBLE nécessaire «pour donner un rendement raisonnable compte tenu des frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement» est de \$109 les 100 livres ($\$1,146 \div 10.5 = \$109.$). Après avoir établi ce PRIX-CIBLE, l'office national de gestion de l'offre utiliserait l'élément d'élasticité décrit par le sous-comité comme un premier déterminant majeur des niveaux de production. Comme le prix actuel des bovins engraisés se situe à environ \$75 les 100 livres, le pourcentage d'augmentation nécessaire pour atteindre le PRIX-CIBLE est de 45p. 100.

Élasticité-prix = $-.75$
$$= \frac{\text{changement en \% de la quantité consommée}}{45}$$

(dépenses)

Après un premier calcul, la réduction des approvisionnements nécessaires pour atteindre le PRIX-CIBLE est donc de 34p. 100. Cela ne représente cependant pas toute la situation:

1. La demande a tendance à être plus volatile (plus élastique quant aux prix) lorsque les prix sont élevés que lorsqu'ils sont moyens et c'est pourquoi une élasticité-prix de $-.75$ peut être précise compte tenu de la consommation et des prix moyens des dernières années. Si l'on souhaite une très importante augmentation du prix, il faudrait peut-être, pour y parvenir,

2. The elasticities presented in the report are estimated at the farm level. Farm level demand is derived from retail demand with the difference between them being caused by costs and profits of slaughtering, cutting, distributing and selling beef. Retail demand is more sensitive to price than farm demand. It stands to reason, that since packers' costs are mostly fixed costs, that their costs per head slaughtered will increase if quotas reduce production levels. Furthermore, distribution costs will likely increase and retailers, with less volume to merchandize, will have less incentive to "special" beef and retail marketing margins will likely increase. If supply management causes increased packing and distribution costs, because of lower volume it means that a given reduction in production will not result in as big an increase in price.

3. The text of the report proposes that "import restrictions be negotiated with the United States in order that Canada can, when necessary, achieve a pricing base which is independent from the United States." (page 8) The report also indicates that guaranteed minimum access amounts are specified in GATT. In prior cases, when negotiating import restrictions in defense of a Canadian supply management program, Canada has accepted import levels fixed near the highest historical level. It would be unrealistic to expect that imports could be significantly reduced through negotiation, therefore, the whole burden of supply adjustment will have to be borne by the domestic industry.

4. Canada now has a Beef Import Act which will establish quotas on dressed beef imports according to a counter-cyclical formula but limited by the "guaranteed minimum access" negotiated in the last GATT round and recognized by the Sub-committee. During the last two or three years, dressed beef imports have been lower than either the "guaranteed minimum access" or the quota level in the formula of the Beef Import Act. If Canada undertakes supply management and raises domestic prices, Canada would become a premium market, thereby providing an incentive for exporting countries to fill the quota. This would mean that imports of dressed beef would actually rise when supply management was implemented.

5. The Supply Management proposal states that a bilateral agreement with the United States "which accepts a high level of imports should also provide access to a high level of exports." This is rather naive. If the supply management proposal is successful in achieving higher prices in Canada relative to the United States, why would sellers in Canada wish to export or buyers in the United States wish to import? It is logical to assume, therefore, that traditional exports of live cattle and beef to the United States will remain in Canada. The result of adopting the supply management approach would be to produce less, to supply the domestic market only and to completely abandon the export market.

diminuer la production beaucoup plus qu'on ne l'a indiqué ci-dessus.

2. Les élasticités présentées dans le rapport sont calculées au niveau de la ferme. La demande au niveau de la ferme est tirée de la demande sur les marchés de détail, la différence entre les deux provenant des coûts et des profits de l'abattage, du découpage, de la distribution et de la vente de viande de bœuf. La demande au niveau du commerce de détail est beaucoup plus sensible aux prix qu'au niveau de la ferme. Comme les coûts des salaisons sont pour la plupart fixes, il est raisonnable de conclure que les coûts par tête abattue augmentent si les contingents réduisent les niveaux de production. En outre, les coûts de distribution augmentent probablement et les détaillants, qui auront moins de volume à vendre, seront moins encouragés à offrir des prix «spéciaux» et les marges de vente au détail augmenteront probablement. Si la gestion de l'offre entraîne une augmentation des coûts des salaisons et de distribution à cause de la baisse du volume, cela veut dire qu'une réduction donnée de la production n'entraînera pas une augmentation des prix correspondante.

3. On propose dans le rapport de «négocier avec les États-Unis des restrictions des importations afin que le Canada puisse au besoin établir des prix indépendants de ceux des États-Unis.» (page 8) Le rapport indique en outre que le GATT prévoit un accès minimum garanti. Auparavant, lorsqu'il négociait des restrictions des importations pour soutenir un programme canadien de gestion de l'offre, le Canada acceptait des niveaux d'importation fixés presque au zénith historique. Il serait irréaliste d'espérer de réduire de façon significative les importations par le biais de négociations et c'est donc l'industrie domestique qui devra assumer le fardeau complet de l'ajustement de l'offre.

4. Le Canada a maintenant une Loi sur l'importation de la viande qui limitera les importations de viande de bœuf selon une formule anti-cyclique limitée cependant par «l'accès minimum garanti» négocié lors de la dernière ronde de négociation du GATT et reconnu par le sous-comité. Au cours des deux ou trois dernières années, les importations de viande de bœuf ont été inférieures soit au niveau «d'accès minimum garanti», soit au contingent calculé selon la formule de la Loi sur l'importation de la viande. Si le Canada met en œuvre la gestion de l'offre et augmente les prix domestiques, il deviendra un marché des plus intéressants, ce qui encouragera les pays exportateurs à remplir le contingent. Cela signifiera que les importations de viande de bœuf augmenteront en réalité lorsqu'on mettra en œuvre la gestion de l'offre.

5. Le projet de gestion de l'offre stipule qu'un accord bilatéral avec les États-Unis «qui accepterait des importations élevées devrait aussi prévoir un niveau élevé d'exportations». Affirmation plutôt naïve. Si le projet de gestion de l'offre réussit à établir des prix plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, pourquoi les vendeurs au Canada voudraient-ils exporter ou les acheteurs américains, importer? Il est donc logique de supposer que les exportations traditionnelles de bovins et de viande de bœuf vers les États-Unis demeureront au Canada. La mise en œuvre de la gestion de l'offre entraînerait donc une baisse de la production, l'approvisionnement du marché domestique seulement et l'abandon complet des exportations.

6. One further consequence of reducing production is to create an opportunity for the competing meats to take over a share of the market formerly supplied by beef. To the extent that this occurs, a decrease in supply of beef will not achieve the full increase in price which had been hoped for.

7. As quotas cut back production, fixed production costs per unit marketed will increase and achievement of a TARGET PRICE at a higher cost level can only be accomplished through further quota reduction. For example, a 35p. 100 quota reduction would increase fixed costs for the cattle feeder from \$8.50 per cwt. to \$13.00 per cwt. and the TARGET PRICE would have to increase by \$2.71 to achieve cost recovery.

The accumulative effect of these factors is extremely difficult to estimate in precise terms, however, it is not difficult to visualize that where an initial supply reduction of 34p. 100 was necessary, it would now be 44p. 100 in order to achieve the TARGET PRICE.

Quota Value

Recognition of the economic principle fundamental to the capitalization of production rights is an important first step. Using the logic set out by the Subcommittee, quota values for Class I and Class II quota can be calculated from the examples set out in Item 2.1 of the supply management proposal if the quota mechanism is successful in achieving the TARGET PRICE.

	<i>Low Cost</i>	<i>Medium Cost</i>	<i>High Cost</i>
Class I Quota	\$130.00/Cow	\$200.00/Cow	\$230.00/Cow
Class II Quota	\$ 16.00/cwt.	\$ 23.00/cwt.	\$ 30.00/cwt.

	<i>Coût bas</i>	<i>Coût moyen</i>	<i>Coût élevé</i>
Contingent de Catégorie I	\$130/vache	\$200/vache	\$230/vache
Contingent de Catégorie II	\$ 16/100 li.	\$ 23/100 li.	\$ 30/100 li.

Evidence in other commodities suggests that this principle, in fact, would undervalue quota.

Cost of Administration and Regulation

Obviously, there is a cost which must be borne by the quota holder of administration and enforcement. Records must be maintained on every cattle producer in Ontario (*approximately 60,000*) to verify that his marketings fall within a quota limit and when applicable, assess a penalty or levy at the point of sale. For the feedlot sector, both purchases and sales must be recorded and, at the time of marketing, accumulative net gain compared to annual quota in order to assess a penalty or levy if production exceeds quota. Conceivably this will slow down settlement to producers, in itself representing a cost. While we tend to think in terms of feedlot operations, it must be recognized that feedlot operations represent less than 10p. 100 of cattle producers in Ontario and while the administration cost per unit on such operations may be low, it will be substantially higher per unit on the other 90p. 100 of producers who market fewer than 50 head per year.

6. La réduction de la production offre en outre la possibilité aux viandes concurrentes d'accaparer une part du marché anciennement occupé par le bœuf. Dans ce cas, une diminution de l'offre de bœuf n'entraînera pas la hausse complète des prix que l'on avait espérée.

7. À mesure que les contingents réduiront la production, les coûts fixes de production par tête vendue augmenteront et l'on ne pourra atteindre le PRIX-CIBLE si les coûts sont plus élevés qu'en réduisant davantage les contingents. Par exemple, une réduction de 35p. 100 des contingents porterait de \$8.50 à \$13 les 100 livres les coûts fixes des bovins d'engraissement et le PRIX-CIBLE devrait augmenter de \$2.71 pour permettre le recouvrement des coûts.

Il est extrêmement difficile de calculer avec précision l'effet cumulatif de ces facteurs, mais il n'est cependant pas difficile de se rendre compte que lorsqu'il fallait au départ une réduction de 34p. 100 de l'offre, cette réduction devrait maintenant être de 44p. 100 si l'on veut atteindre le PRIX-CIBLE.

Valeur des contingents

La reconnaissance du principe économique fondamental à la capitalisation des droits de production constitue une première étape importante. Si l'on se base sur la logique du sous-comité, on peut calculer la valeur des contingents des catégories I et II à partir des exemples établis au paragraphe 2.1 du projet de gestion de l'offre si le mécanisme de contingentement réussit à réaliser le PRIX-CIBLE.

D'après l'expérience d'autres secteurs de produits, ce principe sous-estimerait en fait la valeur des contingents.

Coût de l'administration et de la réglementation

Le détenter de contingent doit évidemment en payer les coûts d'administration et d'application. Il faut tenir des dossiers sur chaque producteur de bovins de l'Ontario (environ 60,000) pour s'assurer que ces ventes respectent un contingent et pour, au besoin, imposer une pénalité ou effectuer un prélèvement au point de vente. Pour le secteur de l'embouche, il faut enregistrer à la fois les achats et les ventes et, au moment de la vente, le gain net cumulatif comparativement au contingent annuel afin d'imposer une pénalité ou d'effectuer un prélèvement si la production dépasse le contingent. On peut concevoir que cela ralentira les paiements aux producteurs et entraînera donc d'autres coûts. Même si nous avons tendance à penser à l'exploitation des parcs d'embouche, il faut reconnaître que ce secteur représente moins de 10p. 100 des producteurs de bovins de l'Ontario et que même si les coûts d'administration par unité dans ce secteur peuvent être bas, ils seront

It is also naive to assume that administration and enforcement of such a massively large and complex program can achieve 100 per cent efficiency. Slippage, to the extent that it occurs means failure of achieving the TARGET PRICE by a calculated cut in production. The greater the degree of production cuts, the greater will be the slippage. For example, a cattle feeder may decide that it will benefit him to excessively shrink his slaughter cattle in order to achieve maximum quota utilization which has the effect of marginally increasing supply from the averages in calculations and projections of required supply based upon these calculations.

While it is difficult to estimate, it is not beyond the realm of reality that administration and enforcement alone, apart from marketing costs, could be 2 per cent. The present OCA checkoff is 1/15th of 1 per cent. The cost to support the egg board is higher but includes the cost of surplus removal. The cost to support the broiler board is lower but there is a much smaller number of producers.

Income Assurance

It should be recognized that neither federal nor provincial governments will be prepared to enter into an open ended income assurance scheme because of practical limits on money available from the public trough.

Transition

The Sub-committee report identifies the problem, unique to the cattle industry, that decisions to marginally increase or decrease supply in the short run have the opposite effect. A supply management program which proposes to reduce domestic supply by 30—40 per cent will create an enormous supply problem during the period of cut back. A comparison can be drawn to the 1975-79 period when massive supplies of beef came to market as production was reduced during that 4 year period by 15—18 per cent. It was during that time that per capita supplies of beef reached 110 lbs. and prices slumped. A useful exercise is to calculate the impact on marginal change in total slaughter from a marginal change in inventory. Roughly speaking, a 1 per cent change in annual inventory will change total annual slaughter by 4 per cent. If the packing industry can accommodate an annual increase in throughput of 25 per cent then, theoretically, inventory can be reduced by a maximum of 6 per cent per year. To achieve a production cut of 30 per cent would require 5 years and during that time per capita supply would increase by major proportions.

Social Consequences and Long Term Effects

In addition to the direct economic costs of the proposed supply management program, there are other social aspects which should be considered.

1. Let us be clear about the purpose of supply management. It is to raise prices and profits by reducing the quantity

beaucoup plus élevés pour les 90p. 100 des producteurs qui vendent moins de 50 têtes par année.

Il est en outre naïf de supposer que l'administration et l'application d'un programme d'une telle envergure et d'une telle complexité peuvent être efficaces à 100 p. 100. Le glissement, lorsqu'il se produit, signifie qu'on n'atteint pas le PRIX-CIBLE par une réduction calculée de la production. Plus la réduction de la production sera importante, plus le glissement sera important. Par exemple, un engraisseur peut décider qu'il lui sera profitable de réduire excessivement son cheptel de bovins d'abattage afin d'utiliser au maximum son contingent, ce qui a pour effet d'augmenter légèrement l'offre par rapport aux moyennes prévues dans les calculs et dans les projections de l'offre requise basées sur ces calculs.

Même si c'est difficile à calculer, il n'est pas imaginable que les coûts d'administration et d'application, outre les coûts de mise en marché, puissent atteindre 2 p. 100 à eux seuls. La cotisation actuelle à l'OCA est de 1/15 de 1 p. 100. La cotisation à l'Office de commercialisation des œufs est plus élevée, mais elle comprend le coût d'élimination des excédents. La cotisation à l'Office de commercialisation des poulets à griller est moins élevée, mais il y a beaucoup moins de producteurs.

Assurance-revenu

Il faut reconnaître que ni le gouvernement fédéral ni les gouvernements provinciaux ne seront disposés à participer à un régime d'assurance-revenu ouvert à cause des limites pratiques des fonds disponibles du trésor public.

Transition

Le rapport du sous-comité identifie le problème unique à l'industrie des bovins: lorsqu'on décide d'augmenter ou de diminuer légèrement l'offre à court terme, on obtient l'effet contraire. Un programme de gestion de l'offre proposant de réduire de 30 à 40 p. 100 l'offre domestique créera un énorme problème d'offre durant la période de réduction. On peut établir une comparaison avec la période de 1975 à 1979 alors que des quantités massives de viande de bœuf sont arrivées sur le marché au moment où on a réduit la production de 15 à 18 p. 100 au cours de cette période de quatre ans. C'est durant cette même période que l'offre de bœuf per capita a atteint 110 livres et que les prix se sont effondrés. Il est utile de calculer l'impact d'une fluctuation mineure du cheptel sur l'abattage total. Un changement de 1 p. 100 du cheptel annuel modifiera l'abattage annuel d'environ 4 p. 100. Si l'industrie des salaisons peut accepter une augmentation annuelle de production de 25 p. 100, on pourrait alors, en théorie, réduire l'inventaire de 6 p. 100 par année au maximum. Il faudrait cinq ans pour réduire la production de 30 p. 100 et, durant cette période, l'offre per capita augmenterait considérablement.

Conséquences sociales et effets à long terme.

Outre les coûts financiers directs du programme proposé de gestion de l'offre, il faut tenir compte d'autres aspects sociaux.

1. Précisons bien clairement l'objet de la gestion de l'offre qui est de faire augmenter les prix et les profits en diminuant

supplied to the market. Considering the losses and traumatic adjustments being faced by cattlemen and beef producers at the present time this is certainly a desirable goal within the industry. The power to reduce supply is accomplished when a provincial government gives a commodity board permission to regulate its' producers. This creates a cartel. Whereas many individual producers had acted independently, now they act as one large producer. Limiting the amount produced will raise the price resulting in a transfer of income from consumer to producer. The supply management plan presented is, therefore, proposing to tax the public in two ways: 1) transfer income from consumers to producers through the power to reduce supply and 2) appropriate tax revenues to be distributed to producers through the income assurance plan. While these are not objectionable to cattlemen, they may not be welcomed by consumers and tax payers. It is impossible to predict how strongly that sentiment will be expressed and whether it will ultimately influence the willingness of the provincial governments to permit implementation of one or the other or both. Cattlemen need to consider the public good as well as their own, and to be aware of the potential response of the public.

2. A significant proportion of the existing beef cow herd is raised on marginal land with low value in other pursuits. Some of this resource would remain unused as production is reduced.

3. Considerable employment would be foregone in the meat packing and other related sectors as production is reduced. As this happens, there would be a negative multiplier effect, particularly in Ontario and Alberta which account for 70 per cent of total Canadian slaughter.

4. Consumers would be taxed regressively, because the burden of higher prices would fall uniformly and would have the greatest relative effect on the poorest segment of the population.

5. Opportunities for exports and badly needed foreign exchange earnings would be foregone with a substantially reduced trade balance.

6. There would be a loss in employment and economic activity and considerable loss in value added in the economy.

In addition to these social consequences, there are a number of long term effects on the industry. The major cut back in production brought about through regulation and the regimentation of the industry will in long run build in higher cost base than an industry disciplined by the market place. There is some evidence that this has happened in other commodities that are now well into supply management programs. As well, the capitalization of value into quota becomes a real cost to the second generation. For the first generation, the quota value will represent the present value of future profits expected over the above normal profits. Supply control, with freely trading quota confers into the hands of initial quota holders a double benefit:

les quantités fournies au marché. Compte tenu des pertes et des ajustements traumatisants auxquels sont présentement confrontés les éleveurs et les producteurs de bœuf, il s'agit certes là d'un objectif souhaitable à l'intérieur de l'industrie. On peut réduire l'offre lorsqu'un gouvernement provincial accorde à un office de commercialisation la permission de réglementer ses producteurs. On crée ainsi un cartel. Alors que beaucoup de producteurs individuels agissaient indépendamment auparavant, ils agissent maintenant comme un seul gros producteur. Lorsqu'on limite la production, le prix augmente, ce qui entraîne un transfert de revenu du consommateur au producteur. Le programme de gestion de l'offre présenté propose donc de taxer le public de deux façons, soit 1) en transférant du revenu des consommateurs aux producteurs grâce au pouvoir de réduire l'offre et 2) en réunissant des recettes fiscales appropriées qui seront réparties entre les producteurs par l'entremise du plan d'assurance-revenu. Même si les éleveurs ne s'opposent pas à ces possibilités, il se peut fort bien qu'elles ne soient pas très bien accueillies par les consommateurs et les contribuables. Il est impossible de prévoir avec quelle vigueur on exprimera ce sentiment et si cela finira par se répercuter sur la volonté des gouvernements provinciaux de permettre la mise en œuvre de l'un des deux plans, de l'autre ou des deux. Les éleveurs doivent tenir compte du bien public et de leur bien particulier et être conscients de la réaction possible du public.

2. Une importante partie du cheptel bovin actuel est élevée sur des terres marginales qui ont peu de valeur pour d'autres entreprises. Si la production diminue, une partie de ces terres ne servira à rien.

3. Une réduction de la production entraînerait une baisse considérable de l'emploi dans le secteur des salaisons et d'autres secteurs connexes. Cela ferait bouler de neige, particulièrement en Ontario et en Alberta qui regroupent 70 p. 100 de l'industrie canadienne de l'abattage.

4. Les consommateurs seraient soumis à une taxe régressive, car le fardeau des prix plus élevés serait le même pour tout le monde et se ferait le plus sentir sur le segment le plus pauvre de la population.

5. On perdrait des débouchés d'exportation ainsi que des devises étrangères dont on a grandement besoin, ce qui entraînerait une réduction considérable de la balance commerciale.

6. L'emploi et l'activité économique diminueraient et il y aurait une perte considérable de valeur ajoutée dans l'économie.

Outre ces répercussions sociales, il y aurait un certain nombre d'effets à long terme sur l'industrie. La réduction majeure de la production découlant de la réglementation et de la structuration de l'industrie feront augmenter à long terme les coûts de base beaucoup plus que cela n'aurait été le cas dans une industrie disciplinée par le marché. Il semble que cela soit arrivé dans d'autres secteurs de produits maintenant bien réglementés par des programmes de gestion de l'offre. En outre, la valeur capitalisée dans les contingents devient un coût réel pour la génération suivante. Pour la première génération, la valeur des contingents représente la valeur actuelle des profits futurs prévus en sus des profits normaux. Le contrôle de l'offre accompagné du libre échange de contingents accorde un double avantage au premier détenteur de contingent:

- 1) guaranteed recovery of costs, and return to labour, management and equity
- 2) quota value which represents future profits from supply management

For producers who sell the quota they acquired for free, the supply management system brings a golden handshake. When the industry is experiencing such a difficult transition, this will be very welcome and may appear to accomplish the transition smoothly and humanely. Unfortunately second generation quota purchasers including young farmers, are saddled with merely normal profits, higher capital requirements and debt servicing expense, and the risk that quota values will change as a result of a shift in supply management policy or political winds. They will have a vested interest in seeing that quota values do not fall and will favour a production policy which will enable them to achieve the higher than normal profitability which blessed their predecessors. This phenomenon would build in constantly escalating production cost structure.

WHAT ARE THE BENEFITS?

The benefits, apart from the windfall gain to the initial holder of quota, accrue in two ways:

- 1) price per unit is increased to a point which guarantees recovery of costs and a return to labour, management and equity for an efficient operation
- 2) variability in net income is reduced

The benefits are partly perceived however, since the reduction in supply necessary to achieve the benefits will create production units which will force the retirement of some producers from the industry and require others to purchase quota to attain an economically viable unit.

POLITICAL FEASIBILITY OF BEEF SUPPLY MANAGEMENT

The proposal identifies the major political roadblock to supply management in examining the location of the production base relative to the population base. A reality to be recognized is that provincial governments have a major interest in maintaining an increasing economic activity in their sphere. They will be extremely reluctant to enter supply management programs in an industry with as much secondary economic activity as the livestock business, which as the first step, will undertake major cuts in production. Since Ontario and Alberta are the provinces with the lions' share of this secondary economic activity, these provinces have the most to lose. Additionally, there will be concern about movement of quota base out of the province and the potential for the development of hidden or subtle provincial incentive programs will increase. Every indication to-date suggests that both the producers and their respective governments in the four western provinces oppose supply management for the cattle industry.

- 1) recouvrement garanti des coûts et revenu en fonction des frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement
- 2) valeur de contingent qui représente les profits futurs de la gestion de l'offre.

Dans le cas des producteurs qui vendent le contingent qu'ils ont obtenu gratuitement, le système de gestion de l'offre représente la poule aux œufs d'or. A un moment où l'industrie connaît une période aussi difficile, cela sera très bien accueilli et pourra sembler adoucir et humaniser la transition. Les acheteurs de contingents de deuxième génération, y compris les jeunes agriculteurs, sont malheureusement confrontés à des profits à peine normaux, à des coûts plus élevés d'investissement et de service de la dette et au fait que la valeur des contingents risque de changer à la suite d'une modification de la politique de gestion de l'offre ou des tendances politiques. Ils seront donc très intéressés à s'assurer que la valeur des contingents ne diminue pas et favoriseront une politique de production qui leur permettra de réaliser les profits supérieurs à la normale dont jouissaient leurs prédécesseurs. Ce phénomène entraînerait une escalade constante de la structure des coûts de production.

QUELS SONT LES AVANTAGES?

Outre le gain inattendu dont bénéficiera le détenteur initial du contingent, les bénéfices se présentent sous deux formes.

- 1) le prix unitaire augmente jusqu'à un point qui garantit le recouvrement des coûts et un revenu par rapport aux frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement que représente une opération efficace
- 2) le revenu net varie moins

Les avantages ne sont cependant perçus qu'en partie seulement, car la réduction de l'offre nécessaire pour réaliser ces avantages créera des unités de production qui obligeront certains producteurs à se retirer de l'industrie et qui en forceront d'autres à acheter des contingents afin d'assurer la viabilité économique de leur entreprise.

FAISABILITÉ POLITIQUE DE LA GESTION DE L'OFFRE DE BŒUF

Le projet identifie le principal obstacle politique à la gestion de l'offre en examinant l'emplacement de la base productrice par rapport à la base démographique. Une réalité dont il faut tenir compte, c'est que les gouvernements provinciaux sont très intéressés à maintenir et à accroître l'activité économique de leur juridiction. Ils hésiteront énormément à participer à des programmes de gestion de l'offre dans une industrie qui comporte autant d'activités économiques secondaires que celle du bétail et qui commencera d'abord par effectuer des réductions massives de la production. Comme l'Ontario et l'Alberta sont les provinces qui accaparent la part du lion de cette activité économique secondaire, ce sont elles qui ont le plus à perdre. En outre, on craindra que des contingents ne quittent la province, et que celle-ci n'augmente ses programmes cachés ou subtils de stimulation. Tout semble indiquer jusqu'à maintenant que les producteurs et leur gouvernement respectif des quatre provinces de l'Ouest sont opposés à la gestion de l'offre dans l'industrie des bovins.

The authors of the supply management proposal make a fundamental assumption, that a central authority will make a more rational assessment of market requirements in advance than individuals who they presume only respond after they experience the effects of a change in market prices on profitability. The hardship experienced by the cattle industry in the last two years has been caused by 1) high grain prices in 1980-81 resulting from a poor 1980 crop in the United States caused by widespread drought conditions, 2) high interest rates resulting from government monetary and fiscal policies and 3) a dramatic decline in demand for beef which has occurred during 1981 as a result of the effects of #2 on the entire economy. It is not reasonable to assume that a central authority would have correctly foreseen these external events any better than cattlemen. The authors themselves recognize that the national agency would not have perfect foresight of market requirements and producers' costs (page 8), and this is why they believe that an income assurance program is needed in addition to legislated supply management.

We wish to make the point that cattlemen should not build up unrealistic hopes about the wisdom of the managers of a central authority. The beef industry is particularly complex and as a result difficult to manage centrally. The central authority can be expected to make major decisions by committee. Tough and controversial decisions will not be made quickly or easily. Politics will influence situations which should be decided on the basis of unsentimental management and economics. Risk will be avoided. We recognize that individuals do not always make the right decisions. But an individual does have the incentive to do the right thing because he has his own income and capital at stake. He has first hand knowledge of his own resources, opportunities, costs and personal priorities. If necessary, he can move quickly and decisively.

ALTERNATIVES

The group responsible for developing this report offer the view that producers, having considered the costs and benefits of supply management and the low probability of achieving supply management in the cattle industry, would like to consider alternatives. Because of the divisive nature of supply management in the beef industry, the alternative which would be widely supported by cattlemen is to develop a comprehensive stabilization or income assurance program. We believe this alternative deserves active discussion by cattlemen. It has been discussed informally by most of the committee members, but was not formally considered by the full Marketing Study Committee. A number of principles would be involved:

- 1) it would be voluntary and contributory
- 2) it would involve the creation of an income assurance fund to which three (3) parties would contribute—producers, federal government and provincial government

A program which involved three (3) parties would be a major step in resolving differential provincial programs perceived by

Les auteurs du projet de gestion de l'offre posent une hypothèse fondamentale en supposant qu'une autorité centrale pourra évaluer d'avance les besoins du marché de façon plus rationnelle que des individus qui, d'après ces mêmes auteurs, ne réagissent qu'après avoir connu les répercussions sur les profits d'un changement des prix du marché. Les difficultés qu'a connues l'industrie des bovins au cours des deux dernières années ont été causées par 1) le prix élevé du grain en 1980-1981 dû à une mauvaise récolte américaine en 1980, résultant d'une sécheresse généralisée, 2) les taux d'intérêt élevés résultant des politiques monétaires et fiscales du gouvernement et 3) une chute spectaculaire de la demande de bœuf qui a résulté, en 1981, des effets du facteur numéro 2 sur toute l'économie. Il n'est pas raisonnable de supposer qu'une autorité centrale aurait prévu correctement ces phénomènes externes mieux que les producteurs de bovins. Les auteurs admettent eux-mêmes que l'agence nationale ne pourrait prévoir à la perfection les besoins du marché et les coûts des producteurs (page 8), et c'est pourquoi ils croient en la nécessité d'un programme d'assurance-revenu en plus de la gestion légiférée de l'offre.

Nous insistons sur le fait que les producteurs de bovins ne devraient pas nourrir d'espoir irréaliste quant à la sagesse des administrateurs d'une autorité centrale. L'industrie du bœuf est particulièrement complexe et, par conséquent, difficile à gérer centralement. On peut s'attendre que l'administration centrale prenne des décisions majeures en collégialité. Les décisions difficiles et controversées ne seront pas prises rapidement ou facilement. La politique influencera des problèmes qu'il faudrait trancher en se fondant sur des principes économiques et une gestion non sentimentale. On évitera les risques. Nous admettons que les individus ne prennent pas toujours les bonnes décisions. L'individu est cependant intéressé à prendre la bonne décision parce qu'il met en jeu son propre revenu et ses investissements. Il connaît beaucoup mieux ses ressources, ses possibilités, ses coûts et ses priorités personnelles. Il peut au besoin agir rapidement et de façon décisive.

OPTIONS

Les auteurs de ce rapport estiment que les producteurs, après avoir examiné les coûts et les bénéfices de la gestion de l'offre et le fait que la gestion de l'offre a peu de chances d'être appliquée à l'industrie des bovins, aimeraient envisager des solutions de remplacement. Comme la gestion de l'offre risque de semer la discorde dans l'industrie du bœuf, la solution de remplacement qui recevrait l'appui général des éleveurs de bovins serait la mise au point d'un programme complet de stabilisation ou d'assurance-revenu. Nous estimons que cette solution mérite d'être examinée activement par les éleveurs. La plupart des membres du comité en ont discuté officiellement, mais le Comité d'étude de la mise en marché ne l'a pas étudiée officiellement. Cette option comporterait un certain nombre de principes:

- 1) elle serait volontaire et contributive
- 2) elle comporterait la création d'un fonds d'assurance-revenu auquel contribueraient trois (3) parties: les producteurs, le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial.

Un programme tripartite constituerait un important pas en avant dans la solution des programmes provinciaux différents

producers to be a problem. In order to be fully equitable for the cattle feeding sector, it is proposed that net gain be eligible for support. It is recognized that such a program may be more difficult to administer, but the benefit from increasing equity would outweigh the additional cost. It is proposed that an eligibility limit for stabilization benefits be set at some percentage (*i.e.* 80per cent) of an historical level of production (*i.e.* 5 year average) and that an increase (*due to facility or land base expansion*) in the eligibility limit for an individual producer could only occur over a specified time period. For example, for either new producers or producers who expanded a graduated increase of product eligible for support would occur—*i.e.* 20per cent in year 1, 40per cent in year 2, 60per cent in year 3 and 80per cent in year 4 (*maximum*).

Two specific designs for calculating support levels are proposed for consideration.

- 1) **Guaranteed Margin**—This concept is not new. It was initially documented and widely discussed in the agricultural community in 1978-79 and rejected because of concerns that it was "too rich".

The difference between the price a farmer receives for a commodity and his cash production costs represents his margin over cash costs and is the return to his labour, management and capital. Under the guaranteed margin approach the support price would equal cash costs in the support year plus the average margin over cash costs in the immediately preceding five years. In summary:

$$\begin{aligned} \text{Support price} &= \text{Cash costs in the support year} \\ &+ \text{Average margin between market prices} \\ &\text{and cash costs in the preceding five years.} \end{aligned}$$

As an example of the method of calculating support prices under the guaranteed margin approach, assume that the market prices and cash costs for a commodity are as follows:

	Market Price
1973	35
1974	40
1975	45
1976	50
1977	50
5 year average	44
1978	45

The support price for 1978 would be:
 Current cash costs + 5 year average margin
 = 33 + 18
 = \$51

The payment to producers in 1978 would then equal:
 Support price — Market price
 = 51 — 45
 = \$6 per unit.

que les producteurs considèrent comme un problème. Pour être entièrement équitable pour le secteur de l'engraissement, on propose que le grain net soit admissible aux paiements de soutien. On admet qu'un tel programme peut être plus difficile à administrer, mais l'avantage que représenterait l'augmentation de l'actif compenserait le coût additionnel. On propose que la limite d'admissibilité aux prestations de stabilisation soit fixée à un pourcentage quelconque (par exemple, 80p. 100), d'un niveau historique de production (par exemple, moyenne de 5 ans) et que la limite d'admissibilité d'un producteur en particulier ne puisse augmenter (à la suite d'un agrandissement des installations ou des terres) que sur une période prescrite. Par exemple, dans le cas de nouveaux producteurs ou de ceux qui ont procédé à des agrandissements, les produits admissibles aux paiements de soutien augmenteraient graduellement—c'est-à-dire de 20p. 100 après un an, 40p. 100 après deux, 60p. 100 après trois et 80p. 100 après quatre (soit le maximum).

On propose deux principes spécifiques pour calculer les niveaux de soutien.

- 1) **Marge garantie**—Ce concept n'est pas nouveau. On en a parlé pour la première fois et discuté largement dans la communauté agricole en 1978-1979 et on l'a rejeté parce qu'on craignait qu'il ne coûte trop cher.

La différence entre le prix qu'un producteur reçoit pour son produit et ses coûts de production en espèces représente sa marge par rapport aux coûts en espèces et constitue le revenu par rapport à ses frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement. En vertu de la méthode de la marge garantie, le prix de soutien serait égal aux coûts en espèces au cours de l'année de soutien plus la marge moyenne au-dessus des coûts en espèces des cinq années précédentes. En résumé:

$$\begin{aligned} \text{Prix de soutien} &= \text{Coûts en espèces de l'année de soutien} \\ &+ \text{Marge moyenne entre les prix du marché} \\ &\text{et les coûts en espèces des cinq années} \\ &\text{précédentes.} \end{aligned}$$

Comme exemple de la façon de calculer les prix de soutien en vertu de la méthode de la marge garantie, supposons que les prix du marché et les coûts en espèces d'un produit sont les suivants:

Cash Costs (\$/unit)	Margin Cash Costs
21	14
23	17
25	20
29	21
32	18
26	18
33	12

	Prix du marché	Coûts en espèces (\$/tête)	Marge des coûts en espèces
1973	35	21	14
1974	40	23	17
1975	45	25	20
1976	50	29	21
1977	50	32	18
Moyenne de 5 ans	44	26	18
1978	45	33	12

Le prix de soutien de 1978 serait le suivant:

Coûts en espèces de l'année courante plus marge moyenne de 5 ans

= 33 + 18

= \$51

Le paiement versé aux producteurs en 1978 serait alors égal à:

Prix de soutien — Prix du marché

= 51 - 45

= \$6 par unité.

There are three major advantages that the guaranteed margin approach has over the approach currently followed under the Agricultural Stabilization Act:

There is clearer connection between current cash costs and the support price;

The margin to be guaranteed can be announced at the beginning of the support period—in the hypothetical example it could be announced early in 1978 that the support price would be \$18 above cash costs in 1978;

Producers would be guaranteed that in any year they would receive a return to their labour, management and capital that was no less than their average return in the preceding five years.

- 2) Price Risk Insurance Concept—This concept has been developed recently by an economist in Manitoba Agriculture. It involves, first of all, the calculation of production costs in an efficient production unit. Probabilities are then calculated for market prices to cover a specified percentage of the production costs. These probabilities are given to an actuary who translates them into insurance premiums at specified price levels. Since different producers have different costs, and are willing to accept different degrees of market risk, they would be free to insure against a specified market price. This would allow a producer to insure against his own production costs.

In conclusion, may we state that it is our view that reduction of income variability and of risk can be adequately achieved far sooner and at much less cost through focusing industry efforts on development of a comprehensive national stabilization or income assurance program than in directing industry effort towards achieving supply management.

John Bonsma
Pat Daunt
Bob Kerr
Tony Noorloos

La méthode de la marge garantie comporte trois principaux avantages comparativement à la méthode actuelle prévue par la Loi sur la stabilisation des prix agricoles:

Le lien entre les coûts en espèces de l'année en cours et le prix de soutien est plus clair;

La marge à garantir peut être annoncée au début de la période de soutien—dans l'exemple hypothétique, on pourrait annoncer au début de 1978 que le prix de soutien se situera à \$18 au-dessus des coûts en espèces de 1978;

Les producteurs seraient certains de retirer en tout temps, compte tenu de leurs frais de main-d'œuvre, d'administration et d'investissement, un revenu qui ne serait pas inférieur au revenu moyen des cinq années précédentes.

- 2) Concept de l'assurance-risque en matière de prix—Ce concept vient d'être élaboré par un économiste du ministère de l'Agriculture du Manitoba. Il comporte tout d'abord le calcul des coûts de production dans une unité de production efficace. On calcule ensuite les probabilités que les prix du marché représentent un pourcentage précis des coûts de production. Ces probabilités sont alors remises à un actuaire qui les traduit en primes d'assurance pour des niveaux de prix précis. Comme des producteurs différents ont des coûts différents et sont disposés à accepter des degrés différents de risque sur le marché, ils seraient libres de s'assurer contre un prix du marché précis. Cela permettrait à un producteur de s'assurer contre ses propres coûts de production.

Pour conclure, nous estimons que l'on peut réduire adéquatement les fluctuations du revenu et le risque beaucoup plus tôt et à un coût beaucoup moindre en concentrant les efforts de l'industrie sur la mise au point d'un programme national complet de stabilisation ou d'assurance-revenu plutôt qu'en axant les efforts de l'industrie sur la mise en œuvre de la gestion de l'offre.

John Bonsma
Pat Daunt
Bob Kerr
Tony Noorloos

MINORITY REPORT BY MEMBERS OF THE OCA
MARKETING STUDY COMMITTEE
ADVANTAGES OF SUPPLY MANAGEMENT REPORT
BY
DAN POPE AND JOHN BRUBACHER

The obligations of the Market Study Committee, as set out by the Board of Directors at the August Board meeting, clearly stated that the Market Study Committee was to develop a marketing plan including supply management and quotas.

This was accomplished and available for the December Board of Directors meeting. Certain members of the Market Study Committee felt they hadn't had sufficient time to review the report and it was moved that a special Board of Directors meeting be called for January 4th, 1982 and, prior to this, the Market Study Committee reconvene to review the report and make minor changes.

Certain members of the Market Study Committee desired to develop a minority report outlining the implications of the supply management report developed by the Market Study Committee.

The authors of the advantages report regret having to get involved in such endeavours but were left no alternative as a result of the minority report already prepared and distributed.

Early on in the deliberations of the Sub-committee, the conclusion was reached that because of the specific characteristics of the beef market and cattle production, that a supply management program could not achieve price and income objectives as an alternative to an assurance program. On the other hand, an effective assurance program, which the O.C.A. and C.C.A. have expressed in the past, would be self defeating in times of increased production hence the direction of the efforts of the Committee towards developing a joint supply management assurance program.

The minority group in their response have completely ignored, for reasons best known to themselves, this dual policy program.

The Market Study Committee was indicted for not fully discussing the implications of this proposal. This is true—neither the benefits nor the costs were elaborated although they were discussed in Committee. The position of the Committee is that the benefits and the costs can be assessed and weighed in an objective and fair manner by all concerned.

The Costs

The minority members of the Market Study Committee have outlined a series of costs that would follow supply management policies. These costs are based on assumptions devised by the minority group—not assumptions either stated or intended on the committee report, nor assumptions that would in fact conform with reality. These assumptions could well be associated with the free market system adjustments as well as collectively planned adjustments.

RAPPORT MINORITAIRE DES MEMBRES DU
COMITÉ D'ÉTUDE DE LA MISE EN MARCHÉ DE
L'OCA
AVANTAGES DE LA GESTION DE L'OFFRE
PAR
DAN POPE ET JOHN BRUBACHER

Le mandat du Comité d'étude de la mise en marché, établi par le bureau de direction lors de sa réunion du mois d'août, précisait clairement que le Comité devait mettre au point un plan de mise en marché comportant la gestion de l'offre et des contingents.

Le plan a été mis au point et mis à la disposition du bureau de direction lors de sa réunion de décembre. Certains membres du Comité d'étude de la mise en marché estimaient ne pas avoir eu assez de temps pour étudier le rapport et l'on a proposé de convoquer une réunion spéciale du bureau de direction le 4 janvier 1982 et qu'en attendant, le Comité se réunisse de nouveau pour étudier le rapport et y apporter quelques modifications mineures.

Certains membres du comité souhaitaient présenter un rapport minoritaire expliquant ce que voulait dire le rapport sur la gestion de l'offre présenté par le Comité d'étude de la mise en marché.

Les auteurs du rapport sur les avantages regrettent de devoir se lancer dans de telles entreprises, mais ils n'ont pas eu le choix parce que le rapport minoritaire avait déjà été préparé et distribué.

Au début des travaux du sous-comité, on a conclu qu'à cause des caractéristiques particulières du marché du bœuf et de la production de bovins, un programme de gestion de l'offre ne pourrait réaliser ses objectifs en matière de prix et de revenus comme solution de remplacement à un programme d'assurance. Par ailleurs, comme l'ont déjà dit l'OCA et l'Association canadienne des éleveurs de bovins, un programme d'assurance efficace serait infructueux en période de production accrue et c'est pourquoi le comité a concentré ses efforts sur la mise au point d'un programme mixte de gestion de l'offre et d'assurance.

Dans sa réponse, le groupe minoritaire a complètement ignoré, pour des raisons mieux connues de lui seul, ce programme de politiques jumelées.

On a reproché au Comité d'étude de la mise en marché de ne pas avoir discuté à fond des répercussions de cette proposition. Le Comité, il est vrai, n'a pas élaboré sur les avantages ni sur les coûts, même s'il en a discuté. Il estime que tous les intéressés peuvent évaluer et peser les avantages et les coûts de façon objective et équitable.

Les coûts

Les membres minoritaires du Comité d'étude de la mise en marché ont exposé une série de coûts qu'entraîneraient des politiques de gestion de l'offre. Ces coûts sont fondés sur des hypothèses du groupe minoritaire et non sur des hypothèses énoncées ou prévues dans le rapport du Comité, ni sur des hypothèses conformes à la réalité. Ces hypothèses pourraient très bien être associées aux ajustements apportés par le système de la libre entreprise ainsi qu'aux ajustements planifiés collectivement.

The assumption that the current price, combined with a cost of production return and the elasticity of demand, could result in a supply management adjustment of 45p. 100 with all the dire consequences, are an illusion.

First, it is explicitly noted in the committee report (page 7), "the quota mechanism and income assurance program will work to reduce income variability" and (page 8), "if a national agency had perfect foresight of market requirements and producer costs, then theoretically quota could be adjusted to avoid drawing on the income assurance fund. It is naive, however, to make such an assumption.

The minority report reflects the naiveness in projecting that current returns to producers will prevail in the future without qualification. The Committee did not have the time nor the expertise to assess future prospects. However, to project current prices assumes that on the demand side current economic conditions will persist in the future. It assumes that on the supply side that current supply levels are indicative of current cattle numbers and hence the drastic reduction required. We would point out that we are currently at the bottom of a business cycle from which it is anticipated the economy will recover later in 1982, and that judging by the recent U.S.D.A. hogs on farms count a sharp reduction in hog supplies and hence a reduction of meat competitive with beef.

We would further point out that current beef supplies reflect an ongoing reduction in cattle numbers. Our heifer slaughter in 1981 was comparable to 1976 when we were undergoing a massive herd reduction and U.S. reports are similar.

We repeat that we have not studied future industry prospects in detail, but neither has the minority members hence their analysis of the program costs is naive and, in our opinion, a gross distortion.

Should the minority members be correct in their estimates of adjustments in supplies required, then the adjustments would take place under any circumstances, (*unless the cattle industry is prepared to continue to receive returns below costs of production*). In fact, the free market reaction, whose producers react to current circumstances, could well result in an over adjustment, (*this is why we have a cattle cycle.*) Hence, all the dire costs and consequences cited in the minority report will prevail under any circumstances and probably exaggerated in the absence of sound industry planning.

We suggest that these costs and consequences in the minority report be ignored until such time that a rational objective assessment of industry prospects can be made and the joint role of an assurance fund and supply management can be assessed.

We would further suggest that points (1) and (2), page 2 of the minority report are "Red Herrings" put there to scare people. They are conjectures that, if correct, would prevail

L'hypothèse selon laquelle le prix courant, combiné à un revenu sur les coûts de production et à l'élasticité de la demande, pourrait entraîner un ajustement de la gestion de l'offre de 45p. 100 avec toutes ses conséquences néfastes est illusoire.

Tout d'abord, on signale explicitement dans le rapport du Comité (page 7) que «le mécanisme de contingentement et le programme d'assurance-revenu aplaniront les fluctuations du revenu» et que (page 8) «si l'organisme national pouvait prévoir à la perfection les besoins du marché et les coûts de production, on pourrait alors en théorie ajuster les contingents des façon à éviter le recours au fonds d'assurance-revenu. Une telle hypothèse est cependant naïve.»

Le rapport minoritaire reflète cette naïveté en prévoyant sans préciser que le revenu actuel des producteurs se maintiendra à l'avenir. Le Comité n'a eu ni le temps ni l'expertise nécessaires pour évaluer les perspectives futures. La projection des prix courants suppose cependant que la conjoncture économique de la demande actuelle se maintiendra. On suppose que, du côté de l'offre, les niveaux actuels de l'offre constituent une indication de l'importance du cheptel actuel et donc des réductions draconiennes requises. Nous sommes présentement au nadir d'un cycle des affaires dont l'économie devrait se remettre à la fin de 1982 et d'après le récent recensement des porcs sur les fermes effectué par le Département de l'agriculture des États-Unis, on prévoit une réduction marquée de l'offre de porcs et, par conséquent, une réduction de la viande qui fait concurrence au bœuf.

En outre, l'offre actuelle de bœuf reflète une réduction continue du cheptel bovin. Les abattages de génisses en 1981 se comparent au niveau de 1976, période à laquelle nous avons entrepris une réduction massive du cheptel. Les rapports en provenance des États-Unis indiquent la même tendance.

Nous répétons que nous n'avons pas étudié en détail les perspectives futures de l'industrie, mais les membres minoritaires ne l'ont pas fait non plus. C'est pourquoi leur analyse des coûts du programme est naïve et constitue à notre avis une déformation grossière.

Si les membres minoritaires ont bien évalué les ajustements requis de l'offre, ces ajustements se produiront alors dans n'importe quelles circonstances (*à moins que l'industrie des bovins ne soit disposée à continuer de tirer des revenus inférieurs aux coûts de production*). En fait, la réaction du marché libre, dont les producteurs réagissent à la conjoncture courante, pourrait bien entraîner un ajustement excessif (*raison d'être du cycle des bovins*). C'est pourquoi tous les coûts et les conséquences funestes cités dans le rapport minoritaire se produiront dans n'importe quelles circonstances et sont probablement exagérés comme il n'y a pas de planification solide à l'échelle de l'industrie.

Nous proposons de ne pas tenir compte des coûts et des conséquences décrits dans le rapport minoritaire tant que l'on ne pourra pas évaluer de façon objective et rationnelle les perspectives de l'industrie et le rôle conjoint d'un fonds d'assurance et de la gestion de l'offre.

Nous estimons en outre que les points 1) et 2) de la page 2 du rapport minoritaire constituent des fausses pistes destinées à effrayer la population. Il s'agit d'hypothèses qui, fondées, se

under any circumstances and not necessarily under a supply management regime. So would items (6) and (7) if correct.

Considerable emphasis is placed in the minority report on the cost increasing impact of supply reduction on packing and distribution. We have previously noted that this could occur under any circumstance if current cattle numbers and perspective slaughtering are required to be cut back.

International Trade

The Committee recognized that the effectiveness of a supply management program would depend on a negotiated level of live cattle trade with the U.S. It is also recognized that this will be a controversial and debatable component. Not only are there relative levels of imports and exports to be assessed but there will be varying impacts on the different categories of beef trade.

Article XI of GATT states that historical levels of imports and exports must be maintained. While we cannot anticipate negotiations the argument might be presented that historical levels be based on 5 year averages. This would be a level of live cattle imports of about $\frac{1}{3}$ in 1981.

We would further note that there have been times in the past when Canadian fed cattle prices have been divorced from the U.S. to the advantage of the Canadian cattle industry and without dire consequences to our own meat trade (*except for reprisals which would not exist if trade was at negotiated levels*).

Quota Value

The Committee recognized, in their submission, that quotas will have a value. However, we are mystified by the quota values shown in the minority report. It seems that they are partially based on the assumption of a 35 per cent reduction of beef supplies, (*which we have already dismissed as unrealistic over the short term*) and some unknown projection of prospective returns. This set of figures can then be dismissed as nonsense and devised only as a scare tactic by the minority committee.

Further, on quota values, we note that they will relate to industry profitability and hence will relate to the richness of an assurance program, more so than to supply management policies. We could suggest that sound management policies would dictate that, should quotas reach high levels, this would be a clear signal for additional quota to be issued.

Reference is made on the minority report to other supply management programs. We would draw to your attention that comparisons cannot be made between the Committee's proposal for beef and programs for poultry and dairy industries. In our proposal there is no interference with the market place to the extent that administrated prices could be derived for cattle on a day-to-day basis (*we are letting the market place function*). The Committee came to an early conclusion that it wasn't feasible for the beef industry to regulate price without having a cost prohibitive surplus removal program.

produiraient dans n'importe quelles circonstances et non pas nécessairement en régime de gestion de l'offre. La même affirmation vaut pour les points 6) et 7).

Dans le rapport minoritaire, on insiste énormément sur le fait que la réduction de l'offre augmenterait les coûts des secteurs des salaisons et de la distribution. Nous avons déjà remarqué que cela pourrait se produire dans n'importe quelles circonstances s'il faut réduire le cheptel bovin actuel et les abattages prévus.

Commerce international

Le comité a admis que l'efficacité d'un programme de gestion de l'offre dépendrait d'un niveau négocié d'échanges de bovins avec les États-Unis. Il reconnaît en outre qu'il s'agira là d'un élément controversé qui suscitera la discussion. Il faudra évaluer non seulement des niveaux relatifs d'importations et d'exportations, mais aussi des répercussions variables sur les différentes catégories de commerce de bœuf.

L'article XI du GATT stipule qu'il faut maintenir les niveaux historiques des importations et des exportations. Même si nous ne pouvons prévoir l'issue de négociations, on pourrait demander que les niveaux historiques soient fondés sur des moyennes de cinq ans. Cela représenterait des importations de bovins d'environ un tiers en 1981.

Nous signalons en outre qu'il est arrivé dans le passé que les prix des bovins engraisés au Canada soient séparés des prix américains et aient avantagé l'industrie canadienne des bovins sans avoir de conséquences néfastes sur notre propre commerce de la viande (*à l'exception de représailles qui n'existeraient pas si le commerce se faisait à des niveaux négociés*).

Valeur des contingents

Le Comité reconnaît dans son mémoire que les contingents auront une certaine valeur. Les valeurs des contingents indiquées dans le rapport minoritaire nous mystifient cependant. Il semble qu'elles soient fondées en partie sur l'hypothèse d'une réduction de 35p. 100 de l'offre de bœuf (*que nous avons déjà rejetée comme irréaliste à court terme*) ainsi que sur une projection inconnue quelconque de revenus futurs. On peut alors rejeter cette série de chiffres comme étant sans fondement et conçue seulement comme tactique alarmiste par le comité minoritaire.

En outre, en ce qui concerne la valeur des contingents, nous constatons qu'ils seront liés à la rentabilité de l'industrie et donc à la richesse d'un programme d'assurance bien plus qu'à des politiques de gestion de l'offre. Nous pourrions dire qu'en vertu de saines politiques de gestion, si les contingents atteignent des niveaux élevés, cela indiquerait clairement qu'il faut accorder des contingents supplémentaires.

Le rapport minoritaire fait allusion à d'autres programmes de gestion de l'offre. Nous attirons votre attention sur le fait que l'on ne peut comparer la proposition du Comité à l'égard du bœuf avec des programmes destinés aux industries laitières et avicoles. Dans le cadre de notre proposition, on n'intervient pas sur le marché dans la mesure où les prix administrés pourraient être calculés pour les bovins d'une journée à l'autre (*nous laissons fonctionner le marché*). Le Comité a conclu rapidement qu'il n'était pas possible pour l'industrie du bœuf

Cost of Administration and Regulation

Undoubtedly there will be a cost of administration. We have not assessed these costs but would note that the majority of these costs would be present for an assurance program which both parties agree is a necessary function for a stable beef industry. The minority report suggests a cost of 2per cent required for administration. This would calculate to approximately 30 million dollars. The current budget of provincial and national cattlemen's associations is approximately two million dollars. In comparison, we would suggest that the 2per cent cost is high.

Transition

We view this as purely conjecture based on the assumption that domestic supply could be reduced by 30per cent-40per cent, a figure which has already been dismissed as unrealistic. Furthermore, we agree that, if 30-40per cent is realistic, this is the scenario that will be ahead of us in the absence or presence of supply management. We feel that the joint supply management and assurance programs would buffer the necessity of such an extreme adjustment.

Social Consequences

The argument that marginal land and resources would remain unused is contrary to the Committee's objectives and program. Since quotas are to be traded freely, this would allow production to move to the most economical areas leaving high priced land for other uses.

We wonder whether the minority committee recognizes the nature of their argument that supply management will impact negatively on the meat industry. This is tantamount to saying to beef producers that they should keep production at levels that will not return costs of production in the interests of maintaining employment and profits for the secondary industries. This is not acceptable to producers under any program.

Similarly, consumers will be effected if price increases to recover production costs. Is there any other feasible alternative? Again the minority report appears to be suggesting that is desirable for beef producers to subsidize consumers hence prices should not go up.

There is no basis for the argument of impact on trade. Imports and perhaps exports will decrease. Why would this have a major impact on the trade balance?

The minority committee suggests a loss of employment and economic activity. Again we point out that the beef industry should not be expected to bear the brunt of employment and economic activity based on their providing a product below production costs.

Political Feasibility of Beef Supply Management

The Committee fully recognizes the political problems related to supply management at the producer level and both levels

de réglementer les prix sans avoir de programme d'élimination des excédents dont le coût serait prohibitif.

Coût de l'administration et de la réglementation

Il y aura sans aucun doute des coûts d'administration. Nous ne les avons pas évalués, mais la plupart de ces coûts seraient associés à un programme d'assurance qui, les deux parties l'admettent, est nécessaire à la stabilisation de l'industrie du bœuf. Le rapport minoritaire suggère de réserver 2p. 100 pour les coûts d'administration. Cela représenterait environ 30 millions de dollars. Le budget actuel des associations provinciales et nationales d'éleveurs se situe à environ deux millions de dollars. Nous croyons que le chiffre de 2p. 100 est élevé.

Transition

Nous estimons qu'il s'agit là purement d'une conjecture fondée sur l'hypothèse selon laquelle on pourrait réduire de 30 à 40p. 100 l'offre domestique, chiffre déjà rejeté comme étant irréaliste. Nous admettons en outre que si ce chiffre de 30 à 40p. 100 est réaliste, cela représente ce qui se passera avec ou sans gestion de l'offre. Nous croyons que des programmes jumelés d'assurance et de gestion de l'offre atténueraient la nécessité d'un ajustement aussi draconien.

Conséquences sociales

L'argument selon lequel des terres et des ressources marginales demeureraient inutilisées est contraire aux objectifs du Comité et au programme. Comme les contingents doivent être échangés librement, cela permettrait à la production de se déplacer vers les régions les plus économiques et de permettre aux terres coûteuses de servir à d'autres fins.

Nous nous demandons si le comité minoritaire reconnaît la nature de son argument selon lequel la gestion de l'offre aura des répercussions négatives sur l'industrie de la viande. Cela revient à dire aux producteurs de bœuf qu'ils devraient maintenir la production à des niveaux qui ne paieront pas les coûts de production dans le but de maintenir l'emploi et les profits des industries secondaires. C'est inacceptable pour les producteurs dans le cadre de n'importe quel programme.

De même, les consommateurs seront affectés si les prix augmentent pour couvrir les coûts de production. Y a-t-il d'autres options possibles? Là encore, le rapport minoritaire semble suggérer qu'il est souhaitable pour les producteurs de bœuf de subventionner les consommateurs et, par conséquent, que les prix n'augmentent pas.

L'argument relatif à l'impact sur le commerce n'a aucun fondement. Les importations diminueront, et peut-être aussi les exportations. Pourquoi cela devrait-il avoir un impact majeur sur la balance commerciale?

Le comité minoritaire parle de pertes d'emploi et d'activité économique. Nous signalons de nouveau qu'il ne faudrait pas espérer que l'industrie du bœuf porte le fardeau de l'emploi et de l'activité économique en fournissant un produit au-dessous du prix coûtant.

Faisabilité politique de la gestion de l'offre de bœuf

Le Comité reconnaît entièrement les problèmes politiques liés à la gestion de l'offre au niveau du producteur et des deux

of government. It is argued that provinces will be extremely reluctant to enter supply management programs in an industry which would advocate major cuts in production.

Supply management could well avert a major cut in production as producers over react to current prices and returns.

No province would willingly suggest a continuance of the distressed circumstance of the past year. Continual emergency assistance programs are not desirable for all parties involved. Furthermore, we note that the Minister of Agriculture in Ontario has expressed his support for a supply management program for beef.

Alternatives

We are in agreement with the minority report on the need for an assurance program. However, this is clearly not an alternative to what the Committee proposed. A comprehensive income assurance program was very much a point of the committee's proposal. For reasons best known to the minority members, they chose to ignore that part of the report.

paliers de gouvernement. On prétend que les provinces hésiteront énormément à adhérer à des programmes de gestion de l'offre dans une industrie qui préconiserait des réductions majeures de la production.

La gestion de l'offre pourrait bien éviter une réduction majeure de la production si les producteurs réagissent excessivement aux prix et aux revenus courants.

Aucune province ne suggérerait volontairement le maintien de la conjoncture déprimée de l'année précédente. Des programmes permanents d'aide d'urgence ne sont pas souhaitables pour toutes les parties en cause. En outre, nous signalons que le ministre de l'Agriculture de l'Ontario s'est dit en faveur d'un programme de gestion de l'offre de bœuf.

Options

Nous sommes d'accord avec le rapport minoritaire au sujet de la nécessité d'un programme d'assurance. Cependant, il ne s'agit certainement pas d'une solution de remplacement à ce que le Comité a proposé. Celui-ci proposait un programme complet d'assurance-revenu. Pour des raisons mieux connues d'eux-mêmes, les membres minoritaires ont choisi de ne pas tenir compte de cette partie du rapport.

Appearing on their own behalf:

Mr. Garth Cubitt.
Mr. Lyle M. Peters.
Mr. Ronald Bennett.
Mr. Lorne Bolger.
Mr. Donald McQueen Shaver, Jr.

From the Christian Farmers' Federation of Ontario:

Mr. Elbert van Donbersgoed, Director, Research and Policy.

Appearing on his own behalf:

Mr. Joseph Daunt, Jr.

Comparaissent à titre privé:

M. Garth Cubitt.
M. Lyle M. Peters.
M. Ronald Bennett.
M. Lorne Bolger.
M. Donald McQueen Shaver, Jr.

De la Christian Farmers' Federation of Ontario:

M. Elbert van Donbersgoed, directeur, recherche et politique.

Comparaît à titre privé:

M. Joseph Daunt, Jr.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Middlesex County Cattlemen's Association:

Mr. Les McFarline.

From the Ontario Cattlemen's Association (Wellington County) and the Ontario Cattlemen's Action Group:

Mr. John Brubacher, Chairman of the Sub-Committee for the report on supply management, Ontario Cattlemen's Association.

From the National Farmers Union, (Region 3):

Mr. Mel Tebbutt.

From the Bruce County Cattlemen's Association:

Mr. Loran Peter, President and Mr. Clarence Ackert, Vice President.

From the Wellington County Cattlemen's Association:

Mr. A. Bakker, President.

From the Huron Cattlemen's Association:

Mr. George Adams.

De la Middlesex County Cattlemen's Association:

M. Les McFarline.

De l'Ontario Cattlemen's Association (Comté de Wellington) et de l'Ontario Cattlemen's Action Group:

M. John Brubacher, président du Sous-comité pour le rapport sur la gestion de l'offre, Ontario Cattlemen's Association.

Du Syndicat national des cultivateurs (Région 3):

M. Mel Tebbutt.

De la Bruce County Cattlemen's Association:

M. Loran Peter, président, et M. Clarence Ackert, vice-président.

De la Wellington County Cattlemen's Association:

M. A. Bakker, président.

De la Huron Cattlemen's Association:

M. George Adams.

(Continued on preceding page)

(Suite à la page précédente)

Available from the Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada, Hull, Quebec, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Monday, February 8, 1982
Moncton, New Brunswick

Issue No. 17

Sixteenth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le lundi 8 février 1982
Moncton (Nouveau-Brunswick)

Fascicule n° 17

Seizième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(18)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 3)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(18)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 3)

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, FEBRUARY 8, 1982
(27)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at Keddy's Motor Inn, Moncton, New Brunswick, at 2:00 p.m., the Acting Chairman, the Honourable Senator Molgat, presiding.

Present: The Honourable Senators Molgat, Adams, Anderson and Yuzyk.—(4)

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

*Witnesses:**From the Maritime Farmers Council:*

Mr. Keith Russell, Secretary, and Mr. Gorden Platt.

From the New Brunswick Department of Agriculture:

Mr. Frank Johnson, Director, Livestock and Poultry Branch.

From the New Brunswick Hereford Association:

Mr. Vance Wilson.

From Acton Dale Farms Ltd.:

Mr. Robert Acton.

From the National Farmers Union (Region 1):

Mr. Alan Ling.

From the Kent County Cattle Producers Association:

Mr. Leslie Cail, President.

Appearing on their own behalf:

Mr. Ward Stewart.

Mr. Simon Brownstone.

Mr. Alan Dixon.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement, after which he presented five witnesses in turn, each of whom presented their views and answered questions.

A short recess was called at 3:45 p.m.

Upon resumption of the proceedings, the Chairman introduced the remaining witnesses in turn, each of whom presented their views and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 8 FÉVRIER 1982
(27)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures, à la Keddy Motor Inn, Moncton, Nouveau-Brunswick, sous la présidence du président suppléant, l'honorable sénateur Molgat.

Présents: Les honorables sénateurs Molgat, Adams, Anderson et Yuzyk.—(4)

Aussi présents: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

*Témoins:**Du Maritime Farmers Council:*

M. Keith Russell, secrétaire, et M. Gorden Platt.

Du Ministère de l'agriculture du Nouveau-Brunswick:

M. Frank Johnson, directeur, Direction du bétail et de la volaille.

De la New Brunswick Hereford Association:

M. Vance Wilson.

De l'Acton Dale Farms Ltd.:

M. Robert Acton.

Du Syndicat national des cultivateurs (Région 1):

M. Alan Ling.

De la Kent County Cattle Producers Association:

M. Leslie Cail, président.

Comparaissent à titre privé:

M. Ward Stewart.

M. Simon Brownstone.

M. Alan Dixon.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente les membres du Comité et fait une déclaration préliminaire, après quoi il présente cinq témoins qui, chacun à leur tour, exposent leur opinion et répondent aux questions.

Après une courte pause à 15 h 45.

Le président présente les derniers témoins qui, à tour de rôle, font une déclaration et répondent aux questions.

At the invitation of the Chairman, the following spoke from the floor: Mr. Percy Waddy, Ms. Francine St. Armand, Messrs. Eike Futter, Alton Chown, Gorden Lank, Edmund Kolter and Greg Taylor.

At 4:55 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

A la demande du président, les membres suivants de l'auditoire, M. Percy Waddy, M^{me} Francine St. Armand, MM. Eike Futter, Alton Chown, Gorden Lank, Edmund Kolter et Greg Taylor, prennent la parole.

A 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Moncton, Monday, February 8, 1982

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.00 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Gildas L. Molgat (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Ladies and gentlemen, may I begin by welcoming you to this meeting of the Senate Standing Committee on Agriculture. We are here in Moncton to discuss with you the problems in the beef industry and, in particular, the report that was made to our committee, which we are now studying. We are anxious to get your views on these subjects. Before I go any further, may I say that the proceedings here today will be in the two official languages and you can use whichever language you wish, either in making presentations or asking questions or in discussion from the floor. Similarly, my colleagues here can use either language. If you do not understand one or other language, you may get the hearing aids from the table at the back. Simply sign for them and they will be issued to you. They are also helpful, by the way, if the acoustics are not very good. So, if you want them, by all means get them.

Je vous invite tous. Ceux d'entre vous qui préférez vous servir de la langue française, de vous sentir parfaitement à l'aise de le faire. Nos comités du Sénat et comme d'ailleurs la Chambre des communes se servent des deux langues constamment et vous êtes invités à vous servir de la langue de votre choix. Pour vous aider à écouter, vous trouverez des écouteurs à l'arrière.

Before we proceed with our program this afternoon, I should first like to introduce myself. My name is Gil Molgat and I am from the Province of Manitoba. I am the Acting Chairman for this meeting. With me today are three other members of the Standing Senate Committee on Agriculture. To my immediate left, from the Province of New Brunswick, is Senator Margaret Anderson—so she is one of yours as well as one of ours. Next to Senator Anderson is Senator Paul Yuzyk from Manitoba. Senator Willie Adams is from the Northwest Territories; we tease him sometimes by suggesting that he is our expert in musk-ox rather than in beef. At the end of the table is the clerk of the committee, Mr. John Desmarais.

Before we start I wish to say that Senator Sherwood, also from New Brunswick, has asked that we express his regrets for his being unable to be here. He has asked that his best wishes be extended to you.

This afternoon we have quite a lengthy agenda to get through. One general procedure will be to ask the witnesses who have indicated they wish to make presentations to come forward so there is no problem in recording what they have to say. Senators may then wish to question them, but I would advise the witnesses not to be concerned, because we are not trying to embarrass anyone; we are simply trying to get information.

TÉMOIGNAGES

Moncton, le lundi 8 février 1982

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner certains aspects de l'industrie canadienne du bétail.

Le sénateur Gildas L. Molgat (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Mesdames et messieurs, permettez-moi de commencer par vous souhaiter la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Nous sommes venus à Moncton discuter avec vous des problèmes de l'industrie du bœuf et plus particulièrement du rapport présenté à notre comité et que nous sommes en train d'étudier. Nous avons hâte de vous entendre à ce sujet. Avant d'aller plus loin, permettez-moi de dire que les délibérations se dérouleront dans les deux langues officielles et que vous pourrez utiliser celle qui vous conviendra pour présenter vos exposés, poser des questions ou intervenir du parquet. Mes collègues ici peuvent aussi faire de même. Si vous ne comprenez pas l'une ou l'autre langue, vous pouvez utiliser les écouteurs que vous trouverez à la table située à l'arrière. On vous en remettra un sur une simple signature. En passant, ils sont aussi utiles si l'acoustique est mauvaise. N'hésitez donc pas à vous en procurer si vous le voulez.

I welcome all of you. Those of you who prefer to speak French, please feel perfectly free to do so. Our Senate committees, just like those of the House of Commons, use both official languages constantly and you are welcome to use the language of your choice. You will find hearing aids at the back.

Avant de commencer, j'aimerais d'abord me présenter. Je suis Gil Molgat et je viens du Manitoba. Je suis président suppléant de cette réunion. Trois autres membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture m'accompagnent cet après-midi. Immédiatement à ma gauche, vous avez le sénateur Margaret Anderson du Nouveau-Brunswick—elle est donc une des vôtres en même temps qu'une des nôtres. Le voisin du sénateur Anderson est le sénateur Paul Yuzyk du Manitoba. Le sénateur Willie Adams vient des Territoires du Nord-Ouest et nous le taquinons parfois en disant qu'il est notre expert du bœuf musqué plutôt que du bœuf. Le greffier du Comité, M. John Desmarais, est assis au bout de la table.

Avant de commencer, j'aimerais dire que le sénateur Sherwood, qui vient aussi du Nouveau-Brunswick, regrette de ne pouvoir être présent cet après-midi. Il nous a demandé de vous transmettre ses meilleurs vœux.

Notre programme de cet après-midi est assez chargé. Nous allons demander aux témoins qui ont déclaré vouloir présenter un exposé de s'avancer afin que l'on puisse enregistrer leurs propos. Les sénateurs leur poseront peut-être des questions, mais je conseille aux témoins de ne pas s'inquiéter parce que nous ne voulons embarrasser personne. Nous essayons simplement de réunir des renseignements.

[Text]

The witnesses this afternoon are as follows: Representing the Maritime Farmers Council, is Mr. Keith Russell, secretary. Appearing for the New Brunswick Department of Agriculture is Mr. Frank Johnson. Mr. Vance Wilson will be representing the New Brunswick Hereford Association. The New Brunswick Cattle Producers will be represented by Mr. Robert Acton. We will then hear from the National Farmers Union and from Mr. Leslie Cail. I also have the names of three individuals who, while not representing any group, are appearing in their own right as producers: Mr. Ward Stewart, Mr. Simon Brownstone and Mr. Alan Dixon. That is the list of witnesses as I have them at this point.

Are there any questions or comments from my colleagues?

Senator Yuzyk: Not at this time.

The Acting Chairman: Then we will proceed with the first witness, from the Maritime Farmers Council, Mr. Keith Russell.

Mr. Keith Russell, Maritime Farmers Council: Mr. Chairman, Honorable Senators, ladies and gentlemen, my function is to present the submission. If you, Mr. Chairman, or the other senators and others have questions, I'm going to refer you then to some of our beef producer representatives who are here and who are much more knowledgeable in the actual production of beef than I am. Our brief is as follows:

Having reviewed the working paper and participated with other beef producers across Canada in its review, we are of the opinion that the models for marketing in the working paper based on the Wheat Board, the Canadian Egg Marketing Board and the Canadian Dairy Commission are not appropriate to the Canadian Beef Industry nor to the Maritime Beef Industry and would cause more problems than they solve.

The Beef Industry in Canada is in danger of becoming fragmented by Provincial Stabilization plans and it is imperative that a meaningful national stabilization plan be developed.

It is our belief that the National Stabilization Plan should be established containing the following components: (a) It should be voluntary; (b) It should be contributory; (c) and National in scope.

We recognize that it may be necessary for some provinces to operate stabilization plans in addition to the National Plan, but they should be added to the National Plan and not the National Plan added to the Provincial Plans.

In our view the National Stabilization Plan should provide support at 95 per cent of the five year average and include fed cattle, cow-calf and backgrounding operations. There should be no limitation on numbers; rather a dollar minimum of no payment less than \$100 could be implemented.

We require the use of a formula that will be applied on the basis of public statistics of production and prices and not be adjusted or re-interpreted by administrators of the plan to fit allocated Federal budget dollars.

[Traduction]

Cet après-midi, nos témoins sont les suivants: le Maritime Farmers Council est représenté par son secrétaire, M. Keith Russell. M. Frank Johnson représente le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick, M. Vance Wilson, l'Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick, M. Robert Acton, l'Association des producteurs de bovins du Nouveau-Brunswick. Nous entendrons ensuite un représentant de l'Union nationale des agriculteurs et M. Leslie Cail. J'ai aussi les noms de trois personnes qui ne représentent aucun groupe et comparaissent en tant que producteurs: MM. Ward Stewart, Simon Brownstone et Alan Dixon. Voilà la liste des témoins que j'ai jusqu'ici.

Mes collègues ont-ils des questions ou des commentaires?

Le sénateur Yuzyk: Pas pour le moment.

Le président suppléant: Nous allons donc entendre notre premier témoin, M. Keith Russell, du Maritime Farmers Council.

M. Keith Russell, Maritime Farmers Council: Monsieur le Président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, mon rôle consiste à présenter notre exposé. Monsieur le Président, si vous, les autres sénateurs ou quelqu'un d'autre avez des questions, je vous demanderai alors de les poser à quelques-uns de nos représentants des producteurs de bœuf qui sont ici et connaissent beaucoup mieux que moi le secteur de la production du bœuf. Voici notre mémoire:

Après avoir examiné le document de travail et participé à son étude avec d'autres producteurs de bœuf à travers le Canada, nous estimons que les modèles de mise en marché décrits dans le document de travail et fondés sur la Commission canadienne du blé, l'Office canadien de commercialisation des œufs et la Commission canadienne du lait, ne conviennent pas à l'industrie du bœuf du Canada ni à celle des provinces Maritimes et causeraient beaucoup plus de problèmes qu'ils n'en résoudraient.

L'industrie du bœuf au Canada risque d'être fragmentée par des plans provinciaux de stabilisation et il est impératif de mettre au point un plan national de stabilisation qui veuille dire quelque chose.

Nous estimons qu'il faudrait établir un plan national de stabilisation comportant les volets suivants: a) il devrait être volontaire, b) contributif et c) national.

Nous admettons que certaines provinces devront peut-être offrir des plans de stabilisation en plus du plan national, mais ces plans devraient s'ajouter au plan national et non le contraire.

Nous estimons que le plan national de stabilisation devrait prévoir un soutien équivalant à 95 p. 100 de la moyenne quinquennale et englober les secteurs des bovins engraisés, de l'élevage-naissance et de l'élevage. Il ne devrait y avoir aucune limite quant au nombre, mais on devrait plutôt fixer le plancher des paiements à \$100.

Il faudrait utiliser une formule appliquée en fonction des statistiques publiques relative à la production et aux prix, et non modifiée ou réinterprétée par les administrateurs du plan pour correspondre aux montants accordés par le budget fédéral.

[Text]

Funding of the National Stabilization Plan should involve Federal, Provincial and producer contributions, and all three levels should be represented in the administration of the plan, both at operation and advisory levels.

Payments at the 95 per cent level should take into account inflationary growth in production costs.

In conclusion we would like to point out there are unique aspects to the Maritime Beef Industry that should be noted:

(a) The percentage of Beef processed through Federal Inspected slaughter facilities is much smaller than the rest of Canada. e.g. 50 per cent of Maritime Beef is processed through Federal inspected slaughter facilities, compared to 95 per cent for the rest of Canada.

(b) About 50 per cent of the slaughter cattle come from the dairy industry in the Maritimes, especially in Nova Scotia, making beef production a secondary activity in many farms producing beef.

(c) A large number of part-time farmers produce beef in the Maritimes.

(d) The Maritimes produce only about 25 per cent of the beef consumed in the Maritimes, and much of this based on grass and forage rather than grains. Grain fed cattle only together with low market prices would make beef production an economic impossibility in the Maritimes, Prince Edward Island would be in a more favorable position in grain fed operations than N. B. and N. S. due to availability of local grown grains as a crop rotation alternative in potato production.

We trust that your Committee will take the above points into consideration in drafting any recommendations to government.

You will note, Mr. Chairman, an appendix with some figures from Statistics Canada for 1980 indicating that our International Export was nil in 1980; 15,800 head killed and consumed on farm; 6,800 head killed and sold on farm; 49,000 for Federal inspected slaughter and 26,700 for other commercial slaughter, for a total of 98,300 head in 1980. Thank you very much.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Russell. Are there any questions from members of the committee? Senator Yuzyk?

Mr. Russell: I would like to ask Mr. Platt, Gordon Platt from Nova Scotia, to answer your questions on the brief.

[Traduction]

Le financement du plan national de stabilisation devrait être fondé sur les contributions fédérales, provinciales et des producteurs, et les trois niveaux devraient être représentés aux niveaux opérationnel et consultatif de l'administration du plan.

Les paiements établis au niveau de 95 p. 100 devraient tenir compte de l'augmentation des coûts de production due à l'inflation.

Pour conclure, nous aimerions signaler qu'il faut tenir compte de trois aspects uniques de l'industrie du bœuf des provinces Maritimes:

a) Le pourcentage de bœuf transformé dans des abattoirs inspectés par le fédéral est beaucoup moins élevé qu'ailleurs au Canada. Par exemple, 50 p. 100 du bœuf des Maritimes sont transformés dans des abattoirs inspectés par le fédéral, comparativement à 95 p. 100 pour le reste du Canada.

b) Environ 50 p. 100 des bovins d'abattage proviennent de l'industrie laitière des provinces Maritimes, spécialement en Nouvelle-Écosse. La production de bœuf est donc une activité secondaire de nombreuses entreprises agricoles qui produisent du bœuf.

c) Un nombre important d'agriculteurs à temps partiel produisent du bœuf dans les provinces Maritimes.

d) Les provinces Maritimes ne produisent qu'environ 25 p. 100 seulement du bœuf qui y est consommé et la majeure partie de ce bœuf est engraisé à l'herbe et au fourrage plutôt qu'aux céréales. Comme les prix offerts sur le marché sont faibles et si le bétail était engraisé uniquement aux céréales, il serait économiquement impossible de produire du bœuf dans les provinces Maritimes, les entreprises d'engraissement aux céréales seraient dans une bien meilleure position dans l'Île-du-Prince-Édouard qu'en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick à cause de la disponibilité de céréales locales que l'on pourrait alterner avec la production de pommes de terre.

Nous espérons que le Comité tiendra compte des points susmentionnés dans la rédaction de ses recommandations au gouvernement.

Vous remarquerez, monsieur le président, que l'appendice contient des chiffres de Statistique Canada pour 1980 qui indiquent que nos exportations internationales ont été nulles. On a abattu et consommé 15,800 têtes à la ferme, on en a abattu et vendu 6,800 à la ferme. On en a envoyé 49,000 à des abattoirs inspectés par le fédéral et 26,700 à d'autres abattoirs commerciaux, ce qui donne un total de 98,300 têtes en 1980. Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Russell. Les membres du comité ont-ils des questions? Sénateur Yuzyk?

M. Russell: Je demanderais à M. Platt, Gordon Platt de Nouvelle-Écosse, de répondre à vos questions sur le mémoire.

[Text]

The Acting Chairman: Certainly. Mr. Platt would you mind coming forward. Senator Yuzyk has a question for you.

Senator Yuzyk: I will be directing the question to Mr. Russell, but if he wants to refer it to Mr. Platt, that will be fine. I'd like to find out a little bit more about the Beef Industry and the profits involved. How large is it? How large are the producers, individual producers? What is the cost of production? Is the cost of production now greater than the sale of the beef to market?

Mr. Russell: Very well, sir. You've asked three questions. Number one, the size of the industry. I guess the best indicator that we can give to that would be the indication on the appendix that in 1980 there were close to one hundred thousand beef market cattle of one type or another produced. In size of operation, they range from very small to very large. In terms of our smallest beef enterprises we also have to consider that some beef comes off dairy farms, and in some cases that amounts to only one or two a year. On the other hand, we have at least one large beef feed lot that turns out thirteen hundred to fourteen hundred a year. One of the partners of that operation is here this afternoon. So far as the cost of production in relation to market price is concerned, I think at the present time most of our beef producers would tell us that the market return is less than the cost of production; when we get down to how much, I'd refer you to Mr. Platt.

Mr. Gordon Platt, Nova Scotia Beef Producers: Well, the last load I shipped, I figure I lost, you know, \$150 to \$200.00 a head.

Senator Yuzyk: You lost up to \$200.00 a head?

Mr. Platt: That was two weeks ago.

Senator Yuzyk: Well, it is obvious that the industry can't continue in that way for very long. And would you say that your plan here would help to make the industry more viable and would have the support of the beef producers in the province?

Mr. Russell: I think, sir, our previous experience with this sort of thing has come from our hog stabilization plan which has been operating in the three maritime provinces for the last several years. Both the provincial governments and the producers contribute to that and during the periods when the cost of production of pork is higher than the market price of pork a deficiency payment is paid to the producers. That was established as a voluntary plan, and nearly all of our hog producers in the maritimes belong to it. I think it's safe to say, if we hadn't had that over the last two or three years, we would have pretty well wiped out our hog industry in the maritimes.

We anticipate that a beef price stabilization plan could work the same way; only our suggestion is that the contribution should be from the producers, the provincial governments and the federal government, whereas our hog plan at the present time involves simply producers and provincial governments.

[Traduction]

Le président suppléant: Certainement. Monsieur Platt, voudriez-vous vous avancer. Le sénateur Yuzyk a une question à vous poser.

Le sénateur Yuzyk: Je vais poser la question à M. Russell, mais s'il veut la renvoyer à M. Platt, c'est parfait. J'aimerais en connaître un peu plus au sujet de l'industrie du bœuf et des profits en cause. Quelle est l'envergure de cette industrie? Des producteurs individuels? Quels sont les coûts de production? Dépassement-ils les ventes de bœuf sur le marché?

M. Russell: Très bien, monsieur. Vous avez posé trois questions. Tout d'abord, l'envergure de l'industrie. Je suppose que la meilleure réponse que nous pourrions vous donner serait de consulter l'appendice qui indique qu'en 1980, on a produit près de 100,000 têtes de bovins d'une catégorie ou l'autre destinées au marché. Pour ce qui est de l'envergure des exploitations, elles varient de très petites à très grandes. Quant aux entreprises les plus petites, il faut aussi tenir compte du fait qu'une partie du bœuf provient de fermes laitières qui ne produisent dans certains cas qu'une ou deux têtes par année. Par ailleurs, nous avons au moins un important parc d'embouche qui produit de 1,300 à 1,400 têtes par année. Un des associés de cette entreprise est ici cet après-midi. En ce qui concerne les coûts de production par rapport aux prix obtenus sur le marché, je crois que la plupart de nos producteurs de bœuf vous répondront que les prix obtenus sur le marché sont inférieurs aux coûts de production. Pour ce qui est des chiffres précis, je vous renvoie à M. Platt.

M. Gordon Platt, Nova Scotia Beef Producers: D'après mes chiffres, j'ai perdu de \$150 à \$200 par tête sur le dernier chargement que j'ai expédié.

Le sénateur Yuzyk: Vous avez perdu jusqu'à \$200 par tête?

M. Platt: C'était il y a deux semaines.

Le sénateur Yuzyk: Il est bien évident que l'industrie ne peut continuer ainsi pendant très longtemps. Selon vous, le plan que vous proposez vous aiderait-il à viabiliser l'industrie et les producteurs de bœuf de la province l'appuieraient-ils?

M. Russell: Notre expérience dans ce domaine résulte du programme de stabilisation du prix du porc en vigueur dans les trois provinces Maritimes depuis plusieurs années. Les gouvernements provinciaux et les producteurs contribuent au programme et lorsque les coûts de production du porc dépassent les prix offerts sur le marché, un paiement d'appoint est versé aux producteurs. Ce plan a été établi sur une base volontaire et presque tous les producteurs de porc des provinces Maritimes y adhèrent. Si nous ne l'avions pas eu au cours des deux ou trois dernières années, l'industrie du porc serait presque entièrement disparue des provinces Maritimes.

Nous croyons qu'un programme de stabilisation du prix du bœuf pourrait fonctionner de la même manière. Nous recommandons seulement que les producteurs, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral y contribuent, alors que notre programme de stabilisation du prix du porc ne regroupe présentement que les producteurs et les gouvernements provinciaux.

[Text]

Senator Yuzyk: Now have you the support of the producers, particularly those who are organized in the province for such a plan?

Mr. Russell: Well, this brief, sir, is presented on behalf of the Beef Producers Associations in the three maritime province.

Senator Yuzyk: All of them?

Mr. Russell: The three provincial associations, yes. It has the support certainly of the boards and executives; so the belief is that, yes, this would have the support, the broad support, of a large proportion of maritime commercial beef producers.

Senator Yuzyk: Thank you.

The Acting Chairman: Any other questions? If not, I wonder if I might ask you a question. How many of your producers in the maritimes would be counting on their beef production as their sole source of income? Are there people who are strictly in beef cattle?

Mr. Platt: Well, I am personally, yes.

The Acting Chairman: Are there large numbers who are purely beef producers?

Mr. Russell: I would suggest that we have very few actual producers in total proportion who are attempting to make a living out of beef and beef alone. We do have some, and some of these are quite large operations, but the greater percentage of our beef from the maritimes comes from dairy farms and other operators—including part-time farmers—who will combine it with one or more other enterprises in their total farm operations.

The Acting Chairman: To come back to your brief, you speak strictly about stabilization; you say nothing about the marketing system. Are you satisfied with the present marketing system for beef cattle?

Mr. Russell: I would like to defer that question to Mr. Platt.

Mr. Platt: I personally ship all my cattle direct to the packers, but I think it's not too bad. I haven't had any trouble. I'm fairly new at it. I have only been here two years. But other than finding out what the prices are, this is the worst trouble.

The Acting Chairman: How do you get your market information? If you ship directly to the packers, how do you know that you are getting the best price?

Mr. Platt: Well, I generally phone them all; there are only three large packers; I generally check with them all before I sell a load of cattle.

The Acting Chairman: Are there local auction barns or places where you can actually get competitive bidding on cattle?

Mr. Platt: Well, there is one in Nova Scotia that sells a few fat cattle, but I have not sold any personally through him.

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: Ce programme a-t-il l'appui des producteurs et particulièrement de ceux qui sont organisés?

M. Russell: Ce mémoire est présenté au nom des associations de producteurs de bœuf des trois provinces Maritimes.

Le sénateur Yuzyk: Des trois provinces?

M. Russell: En effet. Il a sans aucun doute l'appui des conseils de direction et des exécutifs. Nous croyons donc qu'un tel programme bénéficierait de l'appui général d'une grande partie des producteurs commerciaux de bœuf des provinces Maritimes.

Le sénateur Yuzyk: Je vous remercie.

Le président suppléant: D'autres questions? Sinon, je pourrais peut-être vous en poser une. La production de bœuf représente la seule source de revenu de combien de producteurs des provinces Maritimes? Y a-t-il des producteurs qui ne produisent que des bovins?

M. Platt: Oui, j'en suis un.

Le président suppléant: Y en a-t-il beaucoup qui produisent uniquement du bœuf?

M. Russell: Par rapport au nombre total de producteurs, très peu essaient de gagner leur vie en produisant du bœuf seulement. Nous en avons quelques-uns, dont quelques entreprises très importantes, mais la majeure partie du bœuf des provinces Maritimes provient de fermes laitières et d'autres exploitants, y compris les agriculteurs à temps partiel, qui allient la production de bœuf à un ou plusieurs autres aspects de leur exploitation agricole globale.

Le président suppléant: Pour revenir à votre mémoire, vous parlez uniquement de stabilisation. Nous ne parlez absolument pas du système de mise en marché. Le système actuel de mise en marché des bovins vous satisfait-il?

M. Russell: Je demanderais à M. Platt de répondre à cette question.

M. Platt: Personnellement, j'envoie directement tout mon bétail aux salaisons, mais je crois que cela ne va pas trop mal. Je n'ai pas eu de problème. Je suis ici depuis deux ans seulement. Exception faite des prix qu'il faut découvrir, ce problème est le pire.

Le président suppléant: Comment vous renseignez-vous sur le marché? Si vous envoyez votre production directement aux salaisons, comment savez-vous que vous obtenez le meilleur prix possible?

M. Platt: Règle générale, je téléphone à toutes les salaisons. Il n'y en a que trois grosses. Je vérifie généralement auprès de toutes ces entreprises avant de vendre un chargement de bovins.

Le président suppléant: Y a-t-il des encans locaux ou des endroits où vous pouvez obtenir des offres compétitives pour les bovins?

M. Platt: Il y en a un en Nouvelle-Écosse où l'on vend un peu de bovins engraisés, mais je n'ai rien vendu par l'entremise de cet encanteur.

[Text]

The Acting Chairman: So the farmer who has cattle to sell then, in order to get his price information, would have to phone the packers; is that the general system?

Mr. Platt: Well, in Nova Scotia we receive a market report that comes out each week. It did not list the fat cattle price all summer, but they are doing that now on the rail grade.

The Acting Chairman: This has not come up as a problem in the discussions of your beef producers, this pricing mechanism or the information system?

Mr. Russell: No.

The Acting Chairman: No. Okay. If there are no further questions, then I thank you very much, Mr. Russel and Mr. Platt, for coming here.

Mr. Russell: Thank you.

The Acting Chairman: We appreciate your being with us this afternoon and giving us this information.

Mr. Russell: Thank you.

The Acting Chairman: The next witness on my list is from the New Brunswick Department of Agriculture, Mr. Frank Johnson.

Mr. Frank Johnson, New Brunswick Department of Agriculture and Rural Development: Mr. Chairman, Honourable Senators, ladies and gentlemen, beef cattle producers, I was pleased to see the order of the program here and that you have heard from the producer segment first and I think that is essential at a meeting of this kind. I would like to point out that I have here with me today beef cattle specialist Robert Colpitts and marketing specialist Fraser Murray who have just completed a series of seminars in six locations around the province, discussing marketing programs, stabilization, et cetera, and I am sure, if there are some questions that you would like to direct to these two gentlemen, they would be in a position to try to answer them. I have been asked by our department to read this brief—there are a few pages here—and I will try to go over these fairly quickly.

The opportunity to meet with the Senate Standing Committee on Agriculture and present our views on the beef industry in New Brunswick is appreciated. Our comments will relate to the difficult economic condition in which we find the industry today, particularly from the producer's point of view, and to the need for some form of stabilization to insure a viable beef industry in the province.

And you will note, as I go through this, we do not deal in detail with the four models that were proposed in the Senate committee report, although we do touch on this issue of stabilization and that will be our recommendation in the end.

Economic circumstances over the past number of years have resulted in ever increasing input costs, costs for feed, petroleum based inputs such as fertilizer, fuels and chemicals and high interest rates coupled with low market returns have crippled the beef industry in the province.

[Traduction]

Le président suppléant: Pour se renseigner sur les prix, l'agriculteur qui a des bovins à vendre devrait donc téléphoner aux salaisons. Est-ce ainsi qu'on procède généralement?

M. Platt: En Nouvelle-Écosse, nous recevons un rapport hebdomadaire sur le marché. On n'y a pas trouvé le prix des bovins gras tout l'été, mais ils le font maintenant dans le cas du classement sur rail.

Le président suppléant: Cette façon d'établir les prix ou ce système d'information n'ont pas été considérés comme un problème lors des discussions entre vos producteurs de bœuf?

M. Russell: Non.

Le président suppléant: Non. Très bien. S'il n'y a pas d'autre question, je vous remercie beaucoup, monsieur Russell et monsieur Platt, de votre intervention.

M. Russell: Merci.

Le président suppléant: Nous vous remercions d'être venus nous communiquer ces renseignements cet après-midi.

M. Russell: Merci.

Le président suppléant: Le prochain témoin sur ma liste, M. Frank Johnson, représente le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick.

M. Frank Johnson, Ministère de l'agriculture et de l'aménagement rural du Nouveau-Brunswick: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, messieurs les producteurs de bovins, j'ai pris connaissance de l'ordre du jour avec plaisir et je suis heureux de voir que vous avez entendu les producteurs d'abord. Je crois que c'est essentiel pour une réunion de ce genre. Je signale que je suis accompagné aujourd'hui de M. Robert Colpitts, spécialiste des bovins, et de M. Fraser Murray, spécialiste de la mise en marché, qui viennent de terminer, dans six localités de la province, une série de colloques au cours desquels il a été question de programmes de mise en marché, de stabilisation, et ainsi de suite. Si vous avez des questions à poser à ces deux messieurs, je suis sûr qu'ils seront en mesure d'y répondre. Notre ministère m'a demandé de lire ce mémoire de quelques pages et je vais essayer de le parcourir assez rapidement.

Nous apprécions l'occasion qui nous est offerte de rencontrer le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et d'exposer notre position sur l'industrie du bœuf au Nouveau-Brunswick. Nos commentaires porteront sur la conjoncture économique difficile où se retrouve actuellement l'industrie et particulièrement le producteur, ainsi que sur le besoin d'une forme quelconque de stabilisation pour assurer la viabilité de l'industrie du bœuf au Nouveau-Brunswick.

Comme vous le verrez à mesure que je lis, nous ne parlons pas en détail des quatre modèles proposés dans le rapport du comité même si nous abordons la question de la stabilisation. Il en sera question dans notre recommandation à la fin.

La conjoncture économique des dernières années a entraîné une hausse incessante du coût des intrants et des provendes. Les intrants à base de pétrole comme les engrais, le combustible et les produits chimiques, les taux

[Text]

This situation is not unique to New Brunswick.

And I know you have heard this story all across the country.

Current returns, particularly in the cow-calf sector are not sufficient to maintain viability in the industry.

The Beef Industry in N.B.

It is estimated that in excess of 1,000 producers are involved in producing beef in New Brunswick.

Some people will talk about six or seven, or eight or nine hundred, but some recent figures indicate that this is quite near the exact figure.

There are, however, relatively few farms in New Brunswick which may be classified as purely beef farms. The industry is largely a by-product of the dairy industry or based on a part-time approach in combination with other agricultural enterprises or off-farm work. Individual producers could be involved in cow-calf, stocker, feedlot or purebred programs. Very few, less than two per cent, of these producers make a living from beef production activities alone.

And when that question was asked a moment ago, I heard people around me saying five per cent; it is somewhere down in that area perhaps.

The beef herd in New Brunswick is estimated now at 26,400 head.

That is cows and Herefords kept for breeding purposes.

Relative to other beef producing areas of the country, this herd is very small but its effect on the New Brunswick economy cannot be under-estimated.

Economic Benefit

Farm cash receipts from the sale of cattle and calves amounted to \$24 million in 1980, and represented 16 per cent of the total farm cash income to the province.

And that is keeping in mind that a good deal of this farm cash income accrued from the sale of dairy and dairy cross-breed animals.

The sector—cattle and calves—ranks third behind potatoes and dairy.

Potatoes vary from year to year, 30 or 40 per cent, and dairy is in the area of 23 per cent and 25 per cent of farm cash receipts.

Secondary industries primarily slaughter, meat packing and retail are also a significant component of the provincial economy.

[Traduction]

d'intérêt élevés et les faibles prix obtenus sur le marché ont paralysé l'industrie du bœuf de la province.

Cette situation n'est pas unique au Nouveau-Brunswick.

Je sais que vous avez entendu la même chose à travers le pays.

Les prix actuels, particulièrement dans le secteur de l'élevage-naissage, ne permettent pas d'assurer la viabilité de l'industrie.

L'industrie du bœuf au Nouveau-Brunswick

On calcule qu'il y a plus de 1,000 producteurs de bœuf au Nouveau-Brunswick.

Certains parlent de six, sept, huit ou neuf cents, mais d'après des chiffres récents, ce total est à peu près juste.

Il y a cependant très peu de fermes au Nouveau-Brunswick que l'on peut qualifier de fermes exclusivement bovines. L'industrie est en grande partie un sous-produit de l'industrie laitière ou fondée sur des entreprises à temps partiel alliées à d'autres entreprises agricoles ou au travail à l'extérieur de la ferme. Certains producteurs peuvent s'occuper d'élevage-naissage, d'animaux d'embouche encore maigres, de parcs d'engraissement ou d'animaux de race. Très peu de ces producteurs, moins de 2 p. 100, gagnent leur vie en produisant du bœuf seulement.

Lorsqu'on a posé la question il y a quelques minutes, j'ai entendu certains parler de 5 p. 100. Le pourcentage se situe à peu près à ce niveau.

On calcule que le troupeau bovin du Nouveau-Brunswick compte présentement 26,400 têtes.

Il s'agit de vaches et de bovins Hereford élevés à des fins de reproduction.

Comparativement à d'autres secteurs producteurs de bœuf du pays, ce troupeau est très petit, mais il ne faut pas en sous-estimer l'impact sur l'économie du Nouveau-Brunswick.

Avantages économiques

Les recettes agricoles en espèces tirées de la vente de bovins et de veaux se sont élevées à \$24 millions en 1980, ce qui représente 16 p. 100 des recettes agricoles totales en espèces de la province.

Il ne faut pas oublier qu'une bonne partie de ces recettes agricoles en espèces provient de la vente d'animaux laitiers et d'animaux laitiers croisés.

Le secteur des bovins et des veaux vient au troisième rang derrière les pommes de terre et les produits laitiers.

Le secteur des pommes de terre varie d'une année à l'autre et représente 30 ou 40 p. 100 des recettes agricoles en espèces. Le secteur laitier en représente de 23 à 25 p. 100.

Les industries secondaires et surtout les secteurs de l'abattage, des salaisons et du commerce de détail, constituent aussi un élément important de l'économie provinciale.

[Text]

The agricultural resources study indicated that .167 man-years of employment is associated with each \$1,000 of farm cash income generated. If this ratio applies, the employment associated with the income derived from this commodity in 1980 is around 4,000 man-years. Accepting a 20 per cent involvement at the farm level, as suggested in the study, the industry is supporting 3,216 man-years in off-farm activities.

The income distribution associated with beef production based on data for the Canadian industry, indicates that producers receive 39 per cent of the retail dollar, processors and wholesalers 36 per cent and retailers 25 per cent. Based on New Brunswick farm cash receipts of \$24.072 million, this sector accounted for receipts of \$22.220 million to the processor-wholesaler trade and \$15.430 million to the retail sector.

Costs and Returns

Models have been prepared by our farm economics staff.

And they are attached. For feeder and cow-calf enterprises, they are felt to be indicative of the average beef enterprise in the province.

Slaughter Cattle

The model . . . indicates the breakeven price to be around 82 cents per pound. Prices at Toronto for live slaughter cattle have averaged less than 82 cents for the past two years with prices in New Brunswick somewhat below the Toronto level. It is apparent that feedlot operators in this province are under financial pressure. Quotations the past few weeks have been in the range of 68 to 72 cents locally.

And, if you want to translate that to a dressed weight basis, the quotations I have seen are in the area of 125 to 130 per pound, \$1.25 to \$1.30.

It could be argued that the major feedlots in the province use culled potatoes and/or processing waste as a feed source and should have reduced costs. However, it is most likely that any gains are negated by such factors as the availability of large numbers of high quality calves, increased cost of assembling quality calves, limited market competition for slaughter cattle, higher grain and supplement costs and lower grade cuts.

Under these conditions, the options available to feedlot operators include:

1. to pay lower price for feed animals.
2. to reduce animals on feed to cut losses.
3. to get out of business.

And we have one or two thinking about that.

[Traduction]

L'étude sur les ressources agricoles a révélé que chaque tranche de \$1,000 de recettes agricoles en espèces produit .167 année-personne d'emploi. Si ce coefficient est valable, les recettes agricoles de 1980 ont créé environ 4,000 années-personnes d'emploi. Si l'on admet un coefficient de 20 p. 100 au niveau de la ferme, comme le proposait l'étude, l'industrie soutient 3,216 années-personnes dans les secteurs d'activité en dehors de la ferme.

La répartition des recettes tirées de la production de bœuf fondée sur les données relatives à l'industrie canadienne indique que les producteurs reçoivent 39 p. 100 du prix de détail, les transformateurs et les grossistes, 36 p. 100 et les détaillants, 25 p. 100. Comme les recettes agricoles en espèces du Nouveau-Brunswick se sont élevées à \$24.072 millions, ce secteur a représenté des recettes de \$22.220 millions pour les transformateurs et les grossistes et de \$15.430 millions pour les détaillants.

Coûts et rendement

Nos spécialistes de l'économie agricole ont préparé des modèles.

Ils sont joints à notre exposé. Dans le cas des entreprises d'engraissement et d'élevage-naissage, on croit que ces modèles sont caractéristiques de l'entreprise moyenne de la province.

Bovins d'abattage

Le modèle . . . indique que le prix de rentabilité se situe à environ 82 cents la livre. Les prix payés à Toronto pour les bovins d'abattage sur pied ont été en moyenne inférieurs à 82 cents au cours des deux dernières années. Les prix payés au Nouveau-Brunswick sont légèrement inférieurs à ceux payés à Toronto. Il est évident que les exploitants de parcs d'engraissement du Nouveau-Brunswick sont soumis à des pressions financières. Les prix offerts au cours des quelques dernières semaines variaient de 68 à 72 cents au niveau local.

Et si vous voulez appliquer ces prix à la viande apprêtée, les chiffres que j'ai vus varient de 125 à 130 la livre, \$1.25 à \$1.30.

On pourrait prétendre que les principaux parcs d'engraissement de la province utilisent des pommes de terre rejetées et/ou des rebuts de transformation comme source d'alimentation, ce qui devrait réduire leurs coûts. Cependant, il est fort probable que les gains ainsi réalisés sont éliminés par des facteurs comme la disponibilité de grands nombres de veaux de qualité, le coût accru d'assemblage de veaux de qualité, la concurrence limitée dont font l'objet les bovins d'abattage, les coûts accrus des grains et des intrants supplémentaires et la qualité inférieure des extrants.

Dans ces conditions, les exploitants de parcs d'emboche ont le choix entre les options suivantes:

1. payer les animaux à engraisser moins cher.
2. réduire le nombre des animaux engraisés afin de limiter leurs pertes.
3. fermer leurs portes.

Et nous en avons un ou deux qui y songent.

[Text]

Any of these options would seriously erode the base of the beef industry in the province.

Cow-Calf Operations

Returns on investment in beef production generally have been lower than in other meat producing enterprises or other sectors of the industry. This is particularly true of the cow-calf operations which traditionally have made less money than finishing operations.

The model presented indicates a net loss per calf sold to be \$86.40.

This means that, depending on the weight of your calf, there is a deficit there of anywhere from 12-15, up to 20 cents per pound.

Development Programs

The circumstances just discussed come after several years of beef cattle promotion and a large investment in buildings, land, equipment and breeding stock.

The New Brunswick Department of Agriculture, in addition to providing technical support to the beef industry through a livestock nutritionist and a beef production specialist, offers several policies designed to encourage improvement in quality and efficiency of production. During 1980, there were 105 producers assisted under a sire policy. Assistance was also provided to the operation of a test station at Nappan at which New Brunswick breeders test around 50 bulls annually. For 115 herds entered in the R.O.P. Home Test Program, there were around a thousand calves tested, 1,100 calves. Under the Livestock Incentives Act, loans were given for 1,000 beef animals and 84 feeder animals. Beef producers also took advantage of the Farm Machinery Loans Act and our Farm Adjustment Board, which is a provincial loaning agency.

Under the agricultural sub-agreement, during the period of '78 to '81, \$1.5 million has been paid to beef producers for farm development projects.

And still, we are in plenty of trouble.

Initiatives

We are currently, in the province of New Brunswick, 25 to 30 per cent self-sufficient in beef. To meet our requirements for beef would mean tripling our current production.

There is a definite interest in beef production in the area. However, it will not be possible to achieve the large gains required to meet provincial requirements until production becomes more profitable.

Production target in our sub-agreement was to increase beef production here in the province by 4 million pounds.

[Traduction]

N'importe laquelle de ces options éroderait gravement la base de l'industrie du bœuf au Nouveau-Brunswick.

Élevage-naissage

Le rendement sur les investissements dans la production de bœuf a généralement été inférieur à celui d'autres entreprises de production de viande ou d'autres secteurs de l'industrie. C'est particulièrement vrai dans le cas des entreprises d'élevage-naissage qui ont toujours fait moins d'argent que les entreprises d'engraissement.

Le modèle présenté indique une perte nette de \$86.40 par veau vendu.

Cela veut dire que, selon le poids du veau, le déficit peut varier de 12 à 15 cents la livre et atteindre même 20 cents.

Programmes d'expansion

La conjoncture susmentionnée se manifeste après plusieurs années de promotion des bovins et après des investissements importants en bâtiments, terres, outillage et animaux de reproduction.

En plus de fournir de l'aide technique à l'industrie du bœuf par l'entremise de spécialistes de l'alimentation des bestiaux et de la production de bœuf, le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick offre plusieurs politiques conçues pour encourager l'amélioration de la qualité et de l'efficacité de la production. En 1980, 105 producteurs ont reçu de l'aide en vertu d'une politique de reproduction. On a aussi subventionné une station de contrôle à Nappan, où les éleveurs du Nouveau-Brunswick contrôlent environ 50 taureaux par année. Pour les 115 troupeaux inscrits au programme de contrôle d'aptitude à domicile, on a contrôlé environ 1,000 veaux, 1,100 pour être plus précis. En vertu de la Loi sur les mesures destinées à encourager l'élevage du bétail, on a accordé des prêts pour 1,000 bovins et 84 animaux d'engraissement. Les producteurs de bœuf ont aussi tiré parti de la Loi sur les prêts pour l'achat de matériel agricole et de notre Commission sur l'aménagement des exploitations agricoles, organismes prêteur provincial.

En vertu de l'entente auxiliaire agricole, au cours de la période de 1978 à 1981, on a accordé \$1.5 million aux producteurs de bœuf pour des projets d'aménagement agricole.

Malgré cela, ils ont encore beaucoup de problèmes.

Initiatives

Le Nouveau-Brunswick produit présentement de 25 à 30 p. 100 du bœuf dont il a besoin. Pour répondre à nos besoins de bœuf, il faudrait tripler notre production actuelle.

On est certainement intéressé à produire du bœuf dans notre région. Il ne sera cependant pas possible de réaliser les gains importants nécessaires pour répondre aux besoins de la province tant que la production ne sera pas plus rentable.

L'objectif de production de notre entente auxiliaire était d'augmenter de 4 millions de livres la production de

[Text]

Due to the problems within the industry at the moment this goal has been set at only 2 million by 1983.

And this will be most difficult to reach, it means another 4,000 or 5,000 head to market.

Our overall strategy is designed to come to grips with the basic problems within the industry. The emphasis is being placed upon laying the foundation for sound development and marketing rather than one of promoting expansion at this time.

The three key areas will be, first, to develop a consensus of opinion and leadership from the grass roots level upwards.

And I can say that this has started through regional cattle-men associations.

Second, introduce a strong thrust to improve production planning and management practices through the provision of training and the demonstration of production techniques.

This is an ongoing thing.

Third, to work toward more orderly and effective marketing through farmer education, improved marketing services and market facilities.

This one is being worked on.

Summary and Conclusions

The beef sector in New Brunswick is being crippled by high input costs and low returns from the marketplace. The sector is approaching a period of rapid decline if measures cannot be found to improve the viability.

There is considerable interest in beef farming in the province, however many producers with substantial investment are extremely discouraged and require assistance beyond the returns from the marketplace.

Although small, relative to other beef producing areas, beef production is an important part of the New Brunswick economy and warrants the attention of both the provincial and federal governments.

Recommendations

The topic of a national beef marketing program has been an issue that has received much discussion without any concrete results for the past number of years at both government and to a lesser extent producer level. A number of reasons can be cited which have adversely affected developments in this area.

A consensus among established producers that the beef industry could exist without such programs and interventions;

The number of producers involved and the relatively small size of herds;

The problem of predicting supply and demand with a commodity that has a 30-month generation cycle; and the

[Traduction]

bœuf au Nouveau-Brunswick. A cause des problèmes que connaît l'industrie à l'heure actuelle, nous avons fixé cet objectif à 2 millions de livres seulement en 1983.

Cet objectif sera très difficile à atteindre, car il faudra vendre encore 4,000 ou 5,000 têtes.

Notre stratégie globale est conçue pour s'attaquer aux problèmes fondamentaux de l'industrie. On veut surtout jeter les bases d'un aménagement et d'une commercialisation solides plutôt que de promouvoir l'expansion pour le moment.

Les trois éléments clés seront les suivants: premièrement, il faudra obtenir un consensus et un leadership à partir de la base.

Je puis dire que l'on a déjà commencé grâce aux associations régionales d'éleveurs.

Deuxièmement, il faudra déployer des efforts constants pour améliorer la planification de la production et les pratiques de gestion en assurant de la formation et en démontrant des techniques de production.

Il s'agit d'un programme permanent.

Troisièmement, il faudra essayer de rendre la mise en marché plus ordonnée et efficace en éduquant l'agriculteur, en améliorant les services de mise en marché et les installations.

On travaille présentement sur cet aspect.

Résumé et conclusions

Le secteur du bœuf au Nouveau-Brunswick est paralysé par le coût élevé des intrants et les faibles prix obtenus sur le marché. Le secteur est sur le point de décliner rapidement si l'on ne peut trouver le moyen d'en améliorer la viabilité.

L'élevage du bœuf suscite beaucoup d'intérêt dans la province, mais beaucoup de producteurs qui y ont consacré des investissements importants sont extrêmement découragés et ont besoin d'aide en sus des prix qu'ils obtiennent sur le marché.

Même si elle est limitée par rapport à celle d'autres secteurs producteurs de bœuf, la production bovine constitue un rouage important de l'économie du Nouveau-Brunswick et mérite l'attention des gouvernements provincial et fédéral.

Recommandations

La question d'un programme national de mise en marché du bœuf a fait l'objet de nombreuses discussions sans qu'on en arrive à des résultats concrets depuis quelques années au niveau à la fois du gouvernement et, à un degré moindre, du producteur. On peut citer un certain nombre de raisons qui ont nui au progrès de ce secteur.

Les producteurs établis estiment que l'industrie du bœuf pourrait exister sans programmes ni interventions de ce genre;

Le nombre des producteurs en cause et la petitesse relative des troupeaux;

Les problèmes que posent la prédiction de l'offre et de la demande d'un produit dont le cycle de production est

[Text]

problem of developing a plan acceptable to all provinces of the country or all regions of the country.

However, the unhealthy economic situation experienced by beef producers across Canada during the past two years has altered the position of many individuals opposed to development of a national plan.

We in New Brunswick feel that the federal government should now consider seriously a national stabilization program which will provide some measure of long-term stability and viability to the industry.

And when those people who were writing this wrote that last section, they were stressing a national stabilization program, a meaningful program, certainly one in which the federal government would take the lead.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Johnson. If you stay for a few moments I have no doubt there will be some questions from members of the committee. Senator Anderson?

Senator Anderson: I would like to ask a couple of questions. It was said that we are 35 to 30 per cent self-sufficient. How would the price of what is imported to make up the difference affect your price, or do we just have to accept what they want to charge?

Mr. Johnson: Well, I do not know how to tackle that one. As I indicated before, our production is quite small and regardless of whether we produce 25 per cent of our market requirement or whether we produced 50 per cent of our market requirement it probably would not really make that much difference as to what the final price of beef was to the producer, because our production is only a drop in the bucket. And, what happens in other regions of Canada, and what happens in the U.S.A. in particular, will really determine what our price—our paying price—to the farmer will be for his beef. If transportation costs get to be more expensive than they are right now, and they seem to be heading in that direction, then we have a good argument for trying to produce more beef locally.

Senator Anderson: Now, producers receive 39 per cent, the processors and wholesalers 36 per cent and retailers 25 per cent, do you think that is a proper ratio? That is on page three of your brief.

Mr. Johnson: Well, I have never thought that a retailer should receive as much for handling a carcass of beef in the matter of a few hours or a day or two through his outlet that it took a producer two years or more to raise and put on the market.

Senator Anderson: The retailer would just have to do the cutting up and the dressing and packaging. The wholesaler receives about the same price. Do you think that is a 36 per cent profit?

Mr. Johnson: I am not familiar with those percentage figures but I assume that somebody has good background of those.

[Traduction]

de 30 mois et l'élaboration d'un plan acceptable pour toutes les provinces ou toutes les régions.

Cependant, la conjoncture économique malsaine que vivent les producteurs de bœuf du Canada depuis deux ans a incité un grand nombre d'adversaires de la mise en œuvre d'un plan national à changer d'idée.

Au Nouveau-Brunswick, nous estimons que le gouvernement fédéral devrait maintenant songer sérieusement à mettre en œuvre un programme national de stabilisation qui assurerait à l'industrie une certaine stabilité et viabilité à long terme.

Et lorsque les rédacteurs de l'exposé ont rédigé ce dernier paragraphe, ils insistaient sur un programme national de stabilisation, un programme significatif que le gouvernement fédéral pourrait certes animer.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Johnson. Si vous voulez rester quelques minutes, je suis certain que des membres du comité auront des questions à vous poser. Sénateur Anderson?

Le sénateur Anderson: J'aimerais poser une couple de questions. On a dit que la province était autosuffisante à 35 ou 30 p. 100. Comment le prix du bœuf importé pour répondre au reste de la demande affecterait-il votre prix ou devons-nous simplement accepter les prix imposés?

M. Johnson: Je ne sais pas trop comment répondre à cette question. Comme je l'ai déjà indiqué, notre production est assez limitée et peu importe que nous produisions 25 ou 50 p. 100 de nos besoins, le prix final du bœuf ne ferait probablement pas beaucoup de différence pour le producteur parce que notre production ne représente qu'une goutte d'eau dans l'océan. Et c'est ce qui se passe ailleurs au Canada, et aux États-Unis en particulier, qui détermine vraiment notre prix, le prix que nous payons le bœuf à l'éleveur. Si les coûts de transport augmentent encore, ce qui semble vouloir se produire, nous avons alors une bonne raison d'essayer de produire davantage de bœuf au niveau local.

Le sénateur Anderson: Les producteurs reçoivent présentement 39 p. 100, les transformateurs et les grossistes, 36 p. 100 et les détaillants, 25 p. 100. Croyez-vous que cette proportion soit appropriée? On trouve ces chiffres à la page 3 de votre mémoire.

M. Johnson: Je n'ai jamais cru qu'un détaillant devrait recevoir autant pour traiter dans sa boucherie, durant quelques heures, une journée ou deux, une carcasse qu'un producteur a mis deux ans à élever et à mettre sur le marché.

Le sénateur Anderson: Le détaillant n'aurait qu'à se charger du découpage, de l'apprêtage et de l'emballage. Le grossiste reçoit environ le même montant. Croyez-vous que cela représente un profit de 36 p. 100?

M. Johnson: Je ne connais pas trop ces pourcentages, mais je suppose que quelqu'un a beaucoup de renseignements à ce sujet.

[Text]

Senator Yuzyk: Could you elaborate a little more on the National Beef Marketing Program here? What type would you like to see?

Mr. Johnson: When this brief speaks about a national beef marketing program, I know, from some of the discussions that we had within the Department and with some of the people who wrote this paper, that they were talking about a meaningful national stabilization program, to lend some stability to the industry with the federal government taking the lead.

Senator Yuzyk: Would you be in favour of a Provincial Marketing Board? Because your situation here is much different from the situation in other provinces. It is a smaller industry. Really the beef producer is at the mercy of the packers for the price, and I was wondering whether there was any discussion of a provincial board where the board would be a little closer to the producer as opposed to a national board which, of course, would be rather complicated for each province?

Mr. Johnson: I think there are certain advantages here in having a strong provincial or local group. Whether it becomes a marketing board or not, that is more for the producers to talk about than for me. But we certainly feel that more could be done in this area on a regional basis with our three maritime provinces here, and this business of market reporting and price information, all that sort of thing. We have had some attempts at that, and I must say that some of our attempts to date, although they have been pretty good, have failed a bit too.

Senator Yuzyk: And how are the producers reacting? Are they reacting negatively then, to the idea of a marketing board?

Mr. Johnson: No, I can speak for New Brunswick, and my two co-workers who have just been around the province would probably want to respond to this type of question. We have seen a lot of interest out there in some regions, and we are trying to build support right from the grass roots up, through the regional associations. Once we get some of those associations on firmer footing, then I think we can go forward with a better voice for cattlemen at a provincial level.

Senator Yuzyk: How long is it going to take a beef producer to stand up for his own rights?

Mr. Johnson: It is going to be like some of this information that I have got wadded into my briefcase here, that has resulted from some of your hearings all across the country. When some of these things happen, it is going to be too late perhaps, and a lot of our producers are going to be gone. And if it is some kind of a national program we are looking at and if it takes two or three years to get the machinery in place, that is too long down the road.

In response to a question earlier about our feedlot industry, mention was made of a feedlot or a larger feedlot. I must say here that we have two sizeable feedlots in the province and four or five other smaller ones. By "Sizeable", I mean feedlots that are turning off two or three thousand to five or six

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: Pourriez-vous nous parler un peu plus du programme de mise en marché du bœuf? Quel genre de programme aimeriez-vous voir?

M. Johnson: Lorsqu'il est question d'un programme national de mise en marché du bœuf dans ce mémoire, je sais d'après certaines discussions que j'ai eues au ministère et avec certains des rédacteurs de cet exposé qu'il était question d'un programme national de stabilisation significatif, destiné à stabiliser un peu l'industrie et que le gouvernement fédéral se chargerait d'animer.

Le sénateur Yuzyk: Seriez-vous en faveur d'un office provincial de commercialisation? Votre situation ici diffère beaucoup de celle d'autres provinces. L'industrie est moins importante. Le producteur du bœuf est en fait à la merci des salaisons quant au prix et je me demandais si l'on avait parlé d'un office provincial qui serait un peu plus près du producteur comparativement à un office national qui serait bien sûr plutôt compliqué pour chaque province?

M. Johnson: Je crois qu'il y a certains avantages à avoir un groupe provincial ou local solide. Qu'on en fasse un office de commercialisation ou non, c'est bien plus aux producteurs de décider. Cependant, nous croyons certes que l'on pourrait faire plus dans notre région avec les trois provinces Maritimes en ce qui concerne les rapports de marché, l'information sur les prix et ainsi de suite. Nous avons fait quelques tentatives à cet effet et je dois avouer que jusqu'à maintenant, même si elles ont été assez bonnes, certaines ont échoué.

Le sénateur Yuzyk: Comment réagissent les producteurs? Réagissent-ils négativement à l'idée d'un office de commercialisation?

M. Johnson: Non, et je peux parler au nom du Nouveau Brunswick. Mes deux collègues qui viennent de faire le tour de la province voudront probablement répondre à ce genre de question. Nous avons vu beaucoup d'intérêt dans certaines régions et nous essayons de réunir l'appui à partir de la base par l'entremise des associations régionales. Lorsque certaines de ces associations seront établies sur des bases plus solides, je crois alors que les éleveurs auront un meilleur porte-parole au niveau provincial.

Le sénateur Yuzyk: Combien de temps encore le producteur de bœuf attendra-t-il pour défendre ses droits?

M. Johnson: C'est un peu comme une partie des renseignements que j'ai ici empilés dans ma serviette, qui proviennent de certaines des audiences que vous avez tenues à travers le pays. Lorsque cela se produira, il sera peut-être trop tard et un grand nombre de nos producteurs seront disparus. Si nous envisageons un programme national quelconque et s'il faut deux ou trois ans pour le mettre en œuvre, c'est trop loin.

En réponse à une question posée plus tôt sur notre industrie de l'embouche, on a parlé de parcs d'embouche ou de parcs d'embouche plus grands. Je dois dire que nous avons au Nouveau-Brunswick deux importants parcs d'embouche et quatre ou cinq autres plus petits. Par «importants», je veux dire

[Text]

thousand head a year. We are pretty concerned at the moment whether those lots are going to be there, even come next summer or the year after.

Senator Adams: You mentioned you have one thousand producers here and the first witnesses said a minute ago that they have mixed with dairy cows and cows and calves. Is that all the cow producers there are. Through the mid seventies, when numbers of cattle were a little bit higher than right now, we had six or seven hundred participants in some of our programs. So, it is in that area, between that and a thousand there somewhere.

Mr. Johnson: No, there are 500 fluid milk producers, but there may be some cross-over here. Some of them may be regarded as beef producers too. There are four or five hundred cream shippers. Some of the best figures on this become available when there happens to be a provincial incentive program or policy announced. Then you find out how many beef producers there are. Through the mid seventies, when numbers of cattle were a little bit higher than right now, we had six or seven hundred participants in some of our programs. So, it is in that area, between that and a thousand there somewhere.

The Acting Chairman: Mr. Johnson, I wonder if I could ask you a couple of questions as well, and I will preface my questions clearly. I am not attempting to get differences of opinion; I am just making sure that I understood properly. The previous witnesses from the Farmers' Council rejected the four proposed models and basically said nothing about marketing; they are interested only in a stabilization plan. Now, I gather you go beyond that to some kind of national marketing plan—not simply a stabilization plan—is that correct?

Mr. Johnson: Well, that was not the tone of the discussion when I was involved with some other people on this topic. It comes out in that sentence there. Seriously, a national beef marketing program, but right back at the start we talk about the need for some form of stabilization to insure a viable beef industry in the province. My understanding of that last sentence there, that last paragraph, is that we are asking for a federal stabilization program with the feds taking the lead. And, failing that, failing a meaningful program, a federal participation and possibly a provincial government participation.

The Acting Chairman: But you are speaking of stabilization then, not a marketing plan?

Mr. Johnson: That is right.

The Acting Chairman: All right. Because your last sentence did make me wonder as to what it was. Now, let's deal with the stabilization plan. The one proposed by the Farmers' Council says 95 per cent of a five-year average; it says participation by the federal government, by the provincial government and by producers. Is this in line with the thinking of the New Brunswick Government?

Mr. Johnson: I think they would come around to that thinking very quickly; we would like to see a meaningful federal program, funded by the federal government, as it is their responsibility. Failing that, then we would look at some other combination of funding.

[Traduction]

des parcs d'embouche qui produisent de 2 ou 3,000 à 5 ou 6,000 têtes par année. Nous ne savons pas trop en ce moment si ces parcs existeront même l'été prochain ou l'année suivante.

Le sénateur Adams: Vous avez dit que vous avez un millier de producteurs et le premier témoin a déclaré il y a quelques instants que le bœuf est mélangé aux vaches laitières, aux vaches et aux veaux. Tous les producteurs de vaches du Nouveau-Brunswick sont-ils compris dans ces mille membres?

M. Johnson: Non, il y a 500 producteurs de lait de consommation, mais il peut y avoir un certain mélange ici. Certains d'entre eux peuvent être considérés comme des producteurs de bœuf aussi. Il y a quatre ou cinq cents producteurs de crème. On réunit les chiffres les plus précis à ce sujet lorsqu'on annonce une politique ou un programme provincial de stimulation. C'est alors qu'on sait combien il y a de producteurs de bœuf. Au milieu des années 1970, lorsque le bétail était un peu plus nombreux qu'à l'heure actuelle, nous avions six ou sept cents participants à certains de nos programmes. Le chiffre se situe donc quelque part entre cela et un millier.

Le président suppléant: Monsieur Johnson, j'aimerais vous poser une couple de questions que je vais préciser clairement. Je n'essaie pas d'obtenir des opinions différentes. Je veux simplement m'assurer d'avoir bien compris. Le témoin précédent du Farmers' Council a rejeté les quatre modèles proposés et n'a essentiellement rien dit au sujet de la mise en marché. Ceux-ci ne s'intéressent qu'à un plan de stabilisation. J'en conclus que vous allez un peu plus loin et que vous songez à un plan national quelconque de mise en marché et non simplement à un plan de stabilisation. Est-ce exact?

M. Johnson: Tel n'était pas le ton de la discussion que j'ai eue avec d'autres personnes à ce sujet. On le voit dans cette phrase-ci. Sérieusement, il est question d'un programme national de mise en marché du bœuf, mais nous disons dès le départ qu'une certaine forme de stabilisation est nécessaire afin d'assurer la viabilité de l'industrie du bœuf au Nouveau-Brunswick. Si je comprends bien la dernière phrase et le dernier paragraphe, nous souhaitons un programme fédéral de stabilisation que le gouvernement fédéral se chargerait d'animer. S'il n'y a pas de programme significatif, nous souhaiterions quand même que le gouvernement fédéral y participe et peut-être aussi le gouvernement provincial.

Le président suppléant: Vous parlez alors de stabilisation et non d'un plan de mise en marché.

M. Johnson: C'est juste.

Le président suppléant: Très bien. A cause de votre dernière phrase, je me demandais de quoi il s'agissait. Parlons maintenant du plan de stabilisation. Le plan du Farmers' Council propose 95 p. 100 sur une moyenne de cinq ans. Il y est question de participation des gouvernements fédéral et provincial, ainsi que des agriculteurs. Cela correspond-il à la philosophie du gouvernement du Nouveau-Brunswick?

M. Johnson: Je crois qu'il y viendrait très rapidement. Nous aimerions voir un programme fédéral significatif, financé par le gouvernement fédéral et dont celui-ci serait responsable. Sinon, nous examinerons alors d'autres moyens de financement.

[Text]

The Acting Chairman: But your first choice would be a totally federally funded program?

Mr. Johnson: Right.

The Acting Chairman: What about producer participation in that program?

Mr. Johnson: From the standpoint of having input and perhaps being somewhat involved in the administration of things, somewhat along the line of an organization of producers,—not an individual producer but the producers' organization—being involved in the planning and somehow or another being involved in some aspects of the administration of it.

The Acting Chairman: What about provincial plans? I think there are five provinces now who have provincial plans. Would you see a national plan precluding provincial plans, that is to say that if a national plan were established and a province were to join it, it would then not be able to enrich that program?

Mr. Johnson: I think, for a have-not province, we would probably look at it in that light. We do not like what is happening right at the moment with the amount of programs that have been designed at varying levels. If you look at cost of production figures in some of these programs, you see the Saskatchewan program with a price of a dollar and a half per pound for the cow-calf. We see lots of other budgets that list the cost of production in the area of a dollar or just above. We have been looking at a program here for some support in the province and just at lower levels of support in some of our counterparts. We would have to find six or seven hundred thousand dollars and our little treasury has to struggle with this kind of thing. We only have a population of 700,000 people and a lot of those are elderly or unemployed, and a lot of them are young people so we have not a large tax base in this province to draw from and it makes funding a provincial program very very difficult. Anybody in this room who knows anything about our hog stabilization programs in the maritimes knows that we have a lot of money involved in those right at the moment and a lot of it is money lent by the provincial government.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Johnson.

The next witness we have is Mr. Vance Wilson from the New Brunswick Hereford Association. Mr. Wilson?

Before Mr. Wilson starts, I should mention to those of you in the audience that if you want copies of the proceedings today—everything that is being said today, the presentations being made and the questions and answers, is being reported and will be printed make sure that you leave your name and address with a member of our staff who is available for that purpose.

So, Mr. Wilson, we will let you be the next witness then and turn it over to you.

[Traduction]

Le président suppléant: Vous préféreriez cependant un programme entièrement financé par le gouvernement fédéral?

M. Johnson: En effet.

Le président suppléant: Que dire de la participation des producteurs au programme?

M. Johnson: Ils aimeraient peut-être avoir un peu leur mot à dire, être un peu impliqués dans l'administration, un peu comme c'est le cas dans une organisation de producteurs. Ce ne serait pas le producteur individuel, mais plutôt l'organisation de producteurs qui participerait à la planification ainsi que, d'une manière ou d'une autre, à certains aspects de l'administration.

Le président suppléant: Et les plans provinciaux? Je pense qu'il y a maintenant cinq provinces qui ont leur plan provincial. Un plan national devrait-il avoir préséance sur les plans provinciaux? Disons par exemple que si on mettait en œuvre un plan national et que si une province voulait y participer, ne pourrait-elle pas enrichir ce programme?

M. Johnson: Je crois qu'en tant que province démunie, nous envisagerions probablement la question sous cet angle. Nous n'aimons pas ce qui se produit à l'heure actuelle avec les nombreux programmes conçus à divers niveaux. Si vous jetez un coup d'œil aux chiffres relatifs aux coûts de production de ces programmes, vous verrez qu'en Saskatchewan, le programme prévoit un prix de \$1.50 pour l'élevage-naissage. Il y a de nombreux autres budgets où les coûts de production s'établissent à environ un dollar ou un peu plus. Nous avons étudié un programme de soutien au Nouveau-Brunswick ainsi que des niveaux inférieurs de soutien dans d'autres provinces. Il nous faudrait trouver six ou sept cent mille dollars, chiffre assez élevé pour notre trésor limité. Nous avons une population de 700,000 habitants seulement dont beaucoup sont des personnes âgées ou en chômage. Il y a aussi beaucoup de jeunes et le Nouveau-Brunswick n'a donc pas une assiette fiscale importante où puiser, ce qui rend très difficile le financement d'un programme provincial. Quiconque dans cette pièce est un peu au courant de notre programme de stabilisation du prix du porc dans les provinces Maritimes sait que nous avons engagé beaucoup de fonds dans ces programmes à l'heure actuelle et qu'une partie de cet argent provient du gouvernement provincial.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Johnson.

Notre prochain témoin est M. Vance Wilson de l'Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick. Monsieur Wilson.

Avant que M. Wilson commence, j'aimerais préciser aux membres de l'audience que ceux qui veulent des copies des délibérations d'aujourd'hui—tout ce qui se dit ici aujourd'hui, les exposés présentés ainsi que les questions et réponses seront imprimés au compte rendu—n'ont qu'à laisser leurs nom et adresse à un membre de notre personnel qui s'en occupera.

Monsieur Wilson, vous êtes notre prochain témoin et vous avez la parole.

[Text]

Mr. Vance Wilson, New Brunswick Hereford Association: Thank you kindly. Mr. Chairman, honourable Senators, fellow beef producers, ladies and gentlemen: on behalf of the New Brunswick Hereford Association I wish to present a six point brief with regard to the problems of the beef industry in New Brunswick as we see it. Firstly:

New Brunswick now produces about twenty-eight per cent of the beef consumed in the Province. It is the belief of this Association that producers in New Brunswick have the expertise and ability to increase production to more than forty per cent in the short term and ultimately to near self-sufficiency. This goal can only be achieved by affording the primary producer, that is cow-calf operator, and the feed lot operators a reasonable wage for their labour and a fair return on their investment.

Secondly:

PRICING

During the past six months prices received by New Brunswick producers have been severely depressed by the in-flow of beef from provinces where producers enjoy a subsidization program and by the importation of packaged meats.

It is agreed by the New Brunswick Hereford Association that action must be taken to alleviate the situation experienced by New Brunswick producers. We recommend two courses of action:

First: That an immediate subsidy be paid to all cowcalf producers in New Brunswick on a per head basis for both breeding stock and calves produced during 1981.

It is further recommended that a similar payment be made on all finished beef marketed at the depressed price level on a per kilogram or per pound basis.

And, should prices remain depressed, further payments to be made for 1982 or until a price support program and marketing system for beef is implemented.

Second: That a price support program and a marketing system be implemented at an early date. Such a program should cover both the cow-calf and feed lot operation thereby affording both a fair and reasonable price for the animals, sufficient to cover cost of production, a fair wage for their labour and a reasonable return on their investment.

Marketing System: If and when a board is established for the purpose of overseeing any price support program and marketing system which may be implemented, it is imperative that New Brunswick have strong representation on any such board—included must be representation by individuals actively engaged in beef production in the province. It is further recommended that if there

[Traduction]

M. Vance Wilson, Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick: Je vous remercie. Monsieur le Président, honorables sénateurs, collègues producteurs de bœuf, mesdames et messieurs, au nom de l'Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick, j'aimerais vous présenter un mémoire en six points qui traite des problèmes de l'industrie du bœuf du Nouveau-Brunswick. Tout d'abord:

Le Nouveau-Brunswick produit à l'heure actuelle environ 28 p. 100 du bœuf qu'il consomme. Notre association estime que les producteurs du Nouveau-Brunswick possèdent l'expertise et la capacité nécessaires pour porter la production à plus de 40 p. 100 à court terme et pour éventuellement atteindre presque l'autosuffisance. Nous ne pourrions atteindre cet objectif qu'en permettant au producteur primaire, c'est-à-dire à l'éleveur-naisseur et à l'exploitant de parcs d'engraissement, de tirer un revenu raisonnable de son labeur et un juste rendement de ses investissements.

Deuxièmement:

PRIX

Depuis six mois, les prix reçus par les producteurs du Nouveau-Brunswick ont diminué considérablement à cause de l'influx de bœuf en provenance d'autres provinces où les producteurs bénéficient d'un programme de subvention, et de l'importation de viandes apprêtées.

L'Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick estime qu'il faut prendre des mesures pour soulager les problèmes des producteurs du Nouveau-Brunswick. Nous recommandons deux mesures:

Premièrement: Que l'on verse immédiatement une subvention à tous les éleveurs-naisseurs du Nouveau-Brunswick selon le nombre d'animaux de reproduction et de veaux produits en 1981.

Nous recommandons en outre qu'un paiement semblable, calculé selon le poids, soit versé pour tout le bœuf engraisé vendu à bas prix.

En outre, si les prix demeurent faibles, que d'autres paiements soient versés en 1982 ou jusqu'à ce que soient mis en œuvre un programme de soutien des prix et un système de mise en marché du bœuf.

Deuxièmement: Qu'on mette en œuvre le plus tôt possible un programme de soutien des prix et un système de mise en marché. Ce programme devrait s'appliquer aux secteurs de l'élevage-naissage et de l'engraissement, ce qui permettrait aux producteurs d'obtenir un prix juste et raisonnable pour leurs animaux, suffisant pour couvrir les coûts de production, un juste salaire pour leur labeur et un rendement raisonnable de leurs investissements.

Système de mise en marché: Si l'on crée un office chargé de surveiller tout programme de soutien des prix et tout système de mise en marché mis en œuvre, il est impératif que le Nouveau-Brunswick y soit fortement représenté, tout comme les producteurs de bœuf actifs de la province. Nous recommandons en outre que s'il doit y avoir contrôle du prix du bœuf, ce contrôle s'étende

[Text]

is to be control of beef prices, such control must be implemented on an across-the-board basis, that is from the producer to the consumer.

It is our opinion that the consumer in New Brunswick is paying a fair and reasonable price for beef while the producer is receiving a very small share of the consumer's dollar.

In New Brunswick where the majority of the smaller butchers have been forced out of business, very little compensation exists for the available beef for market forcing the producer to accept whatever the larger packing house is prepared to pay.

Protection: It is the resolve of this association that the emphasis must be placed on protection and promotion of the family farm unit. This segment of our community must be afforded an opportunity to enjoy a reasonable standard of living. It is our opinion that creation of jobs through the beef industry will result in many jobs being created in associated fields and a requirement for additional meat packing facilities. Dollars invested in the beef industry today by our governments will be returned two-fold. In the first instance through savings realized in unemployment insurance and family support programs and secondly, through a larger tax base and greater number of wage earning taxpayers.

Now there's been much mention or some mention of marketing systems.

Quota System: Members of the New Brunswick Hereford Association feel that there is no need for a quota system in Canada at this time. We believe the glut of beef in the Canadian market is a direct result of huge quantities of beef imported daily into Canada and not due to an over production in Canada. Substantially decreased imports of beef would let the Canadian beef industry supply the demand, provide employment for Canadians and help build a strong economy.

A price support system across Canada at all levels to stabilize the beef industry and an improved marketing system with price monitoring to prevent manipulation of the meat industry by the large grocery chains would result in a strong, viable beef industry in Canada.

The Canadian beef industry must then meet the challenge and supply consumers with what they want in beef to meet their needs whether it be boneless beef or hamburger. As an industry, we believe that this is possible by Canadians for Canadians.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Wilson. Are there any questions from members of the committee?

Senator Yuzyk: I think you have made a strong case for the beef industry in the province and I think that is very impor-

[Traduction]

obligatoirement à toute l'industrie, c'est-à-dire du producteur jusqu'au consommateur.

Nous estimons que le consommateur du Nouveau-Brunswick paie un prix juste et raisonnable pour le bœuf alors que le producteur reçoit une très faible part du dollar du consommateur.

Au Nouveau-Brunswick, où la plupart des petits bouchers ont dû fermer leurs portes, il y a très peu de compensation pour le bœuf disponible pour le marché, ce qui oblige les producteurs à accepter le prix que la plus grosse salaison est prête à payer.

Protection: L'association estime qu'il faut mettre l'accent sur la protection et la promotion de l'entreprise agricole familiale. Ce segment de notre collectivité doit avoir la chance de jouir d'un niveau de vie raisonnable. Nous estimons que la création d'emplois par l'entremise de l'industrie du bœuf entraînera la création de nombreux autres emplois dans des secteurs connexes et fera que l'on aura besoin de salaisons supplémentaires. Les investissements effectués aujourd'hui dans l'industrie du bœuf par nos gouvernements seront retournés en double. Premièrement, grâce aux économies réalisées par les programmes d'assurance-chômage et de soutien de la famille et, deuxièmement, grâce à l'élargissement de l'assiette fiscale et à l'augmentation du nombre des contribuables salariés.

On a parlé un peu ou beaucoup des systèmes de mise en marché.

Système de contingentement: Les membres de l'Association des éleveurs de Hereford du Nouveau-Brunswick estiment qu'un système de contingentement n'est pas nécessaire au Canada pour le moment. Nous estimons que le surplus de bœuf sur le marché canadien résulte directement des énormes quantités de bœuf importées chaque jour au Canada et non à une surproduction domestique. Une diminution substantielle des importations de bœuf permettrait à l'industrie canadienne du bœuf de répondre à la demande, de fournir de l'emploi aux Canadiens et d'aider à renforcer l'économie.

Un système national de soutien des prix à tous les niveaux destiné à stabiliser l'industrie du bœuf et un système amélioré de mise en marché et de contrôle des prix destiné à empêcher les grosses chaînes d'épicerie de manipuler l'industrie de la viande renforceraient et viabiliseraient l'industrie canadienne du bœuf.

L'industrie canadienne du bœuf doit alors relever le défi et fournir aux consommateurs le bœuf qu'ils veulent pour satisfaire à leurs besoins, qu'il s'agisse de bœuf désossé ou de viande hachée. En tant qu'industrie, nous croyons que les Canadiens peuvent le faire pour les Canadiens.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Wilson. Les membres du comité ont-ils des questions?

Le sénateur Yuzyk: Je crois que vous avez très bien défendu l'industrie du bœuf du Nouveau-Brunswick et que c'est très

[Text]

tant. I would like to ask you first of all how you cooperate with Nova Scotia producers and those of Prince Edward Island, if you cooperate at all.

Mr. Wilson: Well, basically I presented the brief on behalf of 87 members of the Hereford Association, all purebred breeders. Our primary objective is the production of seedstock. However, with the depressed industry, seedstock is not at a premium; most of our stock goes for beef. Now we are interrelated with the associations in Nova Scotia and Prince Edward Island in that regard, more so than in the final step of the finished beef.

Senator Yuzyk: Would you support a national stabilization policy?

Mr. Wilson: We have indicated that in our brief—

Senator Yuzyk: And what about a board, a marketing board?

Mr. Wilson: A marketing board?

Senator Yuzyk: I do not think that was quite clear.

Mr. Wilson: No, that is not quite clear, but if that must be the final answer that we must have a marketing board, we are prepared to support that.

The Acting Chairman: Any other questions? Mr. Wilson, I wonder if I might pursue that a little further then. You are prepared to accept supply management, is that correct?

Mr. Wilson: If that be the ultimate result, yes.

The Acting Chairman: Your first recommendation is that there should be an immediate subsidy. Who do you think should pay that subsidy? Should it be the federal government or should it be the Province of New Brunswick in your case?

Mr. Wilson: I believe it should be the federal government.

The Acting Chairman: Then you would agree that if it is paid by the federal government, it would have to be paid to producers across the country?

Mr. Wilson: No, I have pointed out here that other provinces have at this time instituted their own program with, I presume, provincial dollars. We, in New Brunswick, as Mr. Johnson has indicated before me, have a very small treasury; we are paying for the many products that we have to import and which includes beef coming out of other nations and out of the western provinces where it is subsidized. My personal belief is that were it not for the subsidies in those provinces there would be a leveling off or an equal price for beef here as there is in the west.

The Acting Chairman: I do not want to argue with you on the question but I come from a province which is not much bigger than yours. We have roughly a million people, and we are cattle producers, but there is no subsidy program.

Mr. Wilson: I understand that.

[Traduction]

important. Tout d'abord, comment collaborez-vous avec les producteurs de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard, si vous collaborez avec eux?

M. Wilson: J'ai présenté ce mémoire au nom de 87 membres de l'Association des éleveurs de Hereford, qui élèvent tous des animaux de race. Notre premier objectif est de produire des animaux de reproduction. Cependant, étant donné la conjoncture déprimée, les animaux de reproduction ne sont pas en demande. La majeure partie de notre stock est vendue sous forme de viande de bœuf. Nous avons des liens avec les associations de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard, bien plus à cet égard qu'en ce qui concerne la dernière étape de la finition.

Le sénateur Yuzyk: Seriez-vous en faveur d'une politique nationale de stabilisation?

M. Wilson: Nous l'avons indiqué dans notre mémoire.

Le sénateur Yuzyk: Et d'un office de commercialisation?

M. Wilson: Un office de commercialisation?

Le sénateur Yuzyk: Je crois que ça n'était pas très clair.

M. Wilson: En effet, mais si l'office de commercialisation doit constituer la solution finale, nous sommes disposés à l'appuyer.

Le président suppléant: D'autres questions? Monsieur Wilson, je pourrait peut-être alors pousser cette question un peu plus loin. Vous êtes donc disposé à accepter la gestion de l'offre?

M. Wilson: Oui, si c'est la solution finale.

Le président suppléant: Vous avez d'abord recommandé le versement d'une subvention immédiate. Qui, selon vous devrait le faire? Le gouvernement fédéral ou celui du Nouveau-Brunswick dans votre cas?

M. Wilson: Le gouvernement fédéral, à mon avis.

Le président suppléant: Vous admettez donc que si c'est le gouvernement fédéral, tous les producteurs du pays devraient en bénéficier?

M. Wilson: Non, j'ai signalé que d'autres provinces ont déjà leur propre programme qu'elles subventionnent elles-mêmes, je suppose. Comme M. Johnson l'a indiqué avant moi, le trésor du Nouveau-Brunswick est très limité. Nous payons les nombreux produits que nous devons importer, ce qui comprend le bœuf de l'étranger et des provinces de l'Ouest où il est subventionné. Personnellement, je crois que si ce n'était des subventions accordées dans ces provinces, le prix du bœuf se stabiliserait ici comme dans l'Ouest.

Le président suppléant: Je ne veux pas débattre cette question avec vous, mais je viens d'une province qui n'est pas beaucoup plus grosse que la vôtre. Nous avons environ un million d'habitants et nous produisons du bétail, mais il n'y a aucun programme de subvention.

M. Wilson: Je comprends.

[Text]

The Acting Chairman: Could we justify paying it in one province and not in another province?

Mr. Wilson: No, I do not believe we can. Our indication is that we should have a stabilization payment. Now those provinces which have the resources can pay their own way; they have lots of oil and they are much better off than we are. But I do believe that the federal government should implement the system.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Wilson, and thank you for preparing this brief.

The next brief is from the New Brunswick Cattle Producers and Mr. Robert Acton, the president is here to present it.

Mr. Robert Acton, Acton Dale Farms Ltd.: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, fellow beef producers: First of all I would like to clear up one matter, I am not presenting a brief today on behalf of the New Brunswick Cattle Producers but on behalf of Acton Dale Farms in which I am a partner with my brother. I am sorry there was a misunderstanding there, but our input has been in the Maritime Farm Council and so I just wanted to clear that up.

The Acting Chairman: It presents no problem, Mr. Acton, as long as we have it properly on the record and you have corrected it. It makes a slight difference. You see, we normally hear people who represent groups first, and then individuals. But you are here now and we will simply proceed, unless there are objections. We will make sure that in the proceedings it is indicated that you are appearing on your own behalf and your brother's behalf.

Mr. Acton: Thank you. It is not a long brief and I will read it.

Being one of the largest Feedlots in Atlantic Canada, and having studied the Senate Committee's working paper on Beef Marketing Boards, we feel that the concept of a Marketing Board in the Beef Industry would be harmful, as well as being very difficult to administer and legislate. We do not feel that this committee of Senators or any other committee should be comparing the Marketing structure of other commodities to a Marketing structure of the Beef Industry, due to the involved facets before the product reaches the food basket. Other factors are competition from other meat sectors and other protein substitutes. A Marketing Board could expect severe resistance from the majority of the producers, consumers, processors and packing plants. In the end it would not solve the problems facing the Beef Industry, and for these reasons, there was no way we could honestly favor the concept of a Marketing Board and Supply Management. And, also, one of the important questions we have—are marketing boards in place at the present time as effective as they were in the past and will they be as effective in the future?

[Traduction]

Le président suppléant: Pourrions-nous justifier le paiement de subventions à une province sans en accorder à une autre.

M. Wilson: Je ne le crois pas. Nous avons dit que nous devrions avoir un paiement de stabilisation. Les provinces qui en ont les moyens peuvent payer elles-mêmes. Elles ont beaucoup de pétrole et sont beaucoup mieux nanties que nous. Je crois cependant que le gouvernement fédéral devrait mettre en œuvre ce système.

Le président suppléant: Je vous remercie beaucoup, monsieur Wilson et je vous remercie d'avoir préparé cet exposé.

Le prochain mémoire est celui de l'Association des producteurs de bovins du Nouveau-Brunswick et nous sera présenté par son président, M. Robert Acton.

M. Robert Acton, Acton Dale Farms Ltd.: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, collègues producteurs de bœuf, j'aimerais tout d'abord préciser une chose. Je ne présente pas cet exposé au nom de l'Association des producteurs de bovins du Nouveau-Brunswick, mais plutôt au nom d'Acton Dale Farms, entreprise à laquelle je suis associé avec mon frère. Je regrette le malentendu, mais nous avons contribué à l'exposé du Maritime Farm Council. Je voulais tout simplement clarifier la situation.

Le président suppléant: Cela ne pose aucun problème, monsieur Acton, car vous avez corrigé le compte rendu. Cela fait une légère différence car nous entendons normalement des représentants de groupes d'abord, et ensuite les particuliers. Cependant, comme vous êtes déjà ici, nous allons simplement procéder à moins qu'il y ait des objections. Nous allons nous assurer que le compte rendu indique que vous témoignez en votre propre nom et en celui de votre frère.

M. Acton: Merci. Le mémoire n'est pas long et je vais le lire.

Comme nous sommes une des plus importantes entreprises d'emboûche de la région de l'Atlantique et comme nous avons étudié le document de travail du Comité sénatorial sur les offices de commercialisation du bœuf, nous estimons que le concept d'un office de commercialisation dans l'industrie du bœuf serait nuisible et en outre très difficile à administrer et à légiférer. Nous ne croyons pas que le comité sénatorial ou tout autre comité devrait comparer la structure de mise en marché d'autres produits à celle de l'industrie du bœuf, à cause des aspects complexes du produit avant que celui-ci atteigne le marché. La concurrence des autres viandes et d'autres substituts de protéines représentent d'autres facteurs. Un office de commercialisation rencontrerait une forte opposition de la plupart des producteurs, des consommateurs, des transformateurs et des salaisons. Finalement, cela ne résoudrait pas les problèmes de l'industrie du bœuf et c'est pourquoi, en toute honnêteté nous ne pouvons absolument pas appuyer le concept d'un office de commercialisation et de la gestion de l'offre. En outre, une des importantes questions que nous nous posons est la suivante: les offices de commercialisation actuels sont-ils aussi efficaces que par le passé et le seront-ils à l'avenir.

[Text]

It is our belief of our operation that we would favor a National Stabilization Plan of not less than 95 per cent of a five year average, taking into account inflationary growth in production costs. We feel that such a plan should include fed cattle, cow-calf and backgrounding operations. Also there should be no limitation on the numbers, and that it should be voluntary, with Federal, Provincial and producer contributions. Also representation of these three sectors should be involved in the planning and administration of such a plan.

In our opinion there should be producer involvement in the negotiation of trade agreements with United States and that the import of slaughter cattle should be levelled out over a twelve month period, so that we would not see the influx of such numbers at one or two times per year. This would help to eliminate the fluctuation of market prices at any one time.

Perhaps we could see some changes in the Marketing Information System which could help improve marketing conditions. Although the service is indeed helpful to the producers, we feel that more information from packing plants and wholesale outlets would help to improve the system.

We trust that your committee will take the above points into consideration in drafting any recommendations you might make to government.

Respectfully submitted on behalf of:

ACTON DALE FARMS.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Acton.

Senator Yuzyk: You are opposed entirely to a marketing board, and I would like to know how much support you have from the producer for this stance against a marketing board. I understand that you have good support for a national stabilization plan. At least, so far, that is the general consensus. But, regarding a marketing board, this has not been clear, according to the witnesses that we have had before us. So, could you give us some idea of how many of the producers, or at least those who are in your category, who are completely opposed to a marketing board?

Mr. Acton: At this time I would like to clarify one thing, that is that I am not opposed to marketing boards as such, I am opposed to one in the Beef Industry at this time, and I feel that a number of the producers that I have talked to—and I would not like to put a number on it—but I would say that the majority of the producers in our province here and perhaps some in the other two provinces that we represent or that we are close to would support that. I feel that we are not ready for marketing boards at this time in our beef industry. It would take too long for such boards to be set up and get into action. I think that the way most of the producers are feeling and are hurting now because of low prices, and the way the marketing is, that we are looking for something to happen quickly and effectively. Down the road a few years, maybe we will be

[Traduction]

Nous serions en faveur d'un plan national de stabilisation prévoyant un paiement d'au moins 95 p. 100 calculé sur une moyenne de cinq ans et tenant compte de la hausse des coûts de production due à l'inflation. Nous estimons qu'un tel plan devrait englober les secteurs du bétail engraisé, de l'élevage-naissage et de l'élevage. Il ne devrait en outre y avoir aucune limitation quant au nombre et ce programme devrait être volontaire et réunir les contributions du gouvernement fédéral, des provinces et des producteurs. Des représentants de ces trois secteurs devraient en outre participer à la planification et à l'administration d'un tel plan.

Nous estimons que les producteurs devraient participer à la négociation des accords commerciaux avec les États-Unis et que les importations de bovins d'abattage devraient être étalées sur une période de douze mois afin d'éviter les importations massives à une ou deux périodes de l'année. Cela aiderait à éliminer les fluctuations ponctuelles des prix du marché.

Il faudrait peut-être modifier le système d'information sur la mise en marché, ce qui aiderait à améliorer les conditions de la mise en marché. Même si le service est en fait utile aux producteurs, nous estimons que si l'on obtenait plus de renseignements des salaisons et des grossistes, cela aiderait à améliorer le système.

Nous espérons que votre comité tiendra compte des points soulevés ci-dessus lorsqu'il rédigera ses recommandations au gouvernement.

Respectueusement soumis au nom de:

ACTON DALE FARMS.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Acton.

Le sénateur Yuzyk: Vous vous opposez complètement à un office de commercialisation et j'aimerais savoir dans quelle mesure les producteurs appuient votre position. Je crois savoir que vous avez beaucoup d'appui en faveur d'un programme national de stabilisation. Du moins, c'est le consensus général qui semble se dégager jusqu'ici. Cependant, pour ce qui est de la question d'un office de commercialisation, la situation n'est pas claire d'après les témoins qui ont comparu. Pourriez-vous donc nous donner une idée du nombre de producteurs, ou du moins des producteurs de votre catégorie, qui sont complètement opposés à un office de commercialisation?

M. Acton: J'aimerais maintenant clarifier une chose. Je n'ai rien contre les offices de commercialisation en tant que tels. Je m'oppose à ce qu'il y en ait un dans l'industrie du bœuf pour le moment et j'estime qu'un grand nombre des producteurs à qui j'ai parlé—et je ne pourrais en préciser le nombre—mais la plupart des producteurs du Nouveau-Brunswick et peut-être quelques-uns des deux autres provinces que nous représentons ou avec lesquels nous avons des liens étroits appuieraient cette position. J'estime que l'industrie du bœuf n'est pas encore prête à accueillir des offices de commercialisation. La création de ces offices et leur entrée en opération prendraient trop de temps. Étant donné l'attitude de la plupart des producteurs qui ont présentement des problèmes à cause des prix faibles et étant donné la façon dont se fait la mise en marché, nous

[Text]

looking at a different concept and possibly could support a marketing board system but, at this time, speaking for myself and my brother in our operation, there is no way we could support it. We just do not see that there would be any advantages, and it would not help us with the problem facing us today.

Senator Yuzyk: Well, I thank you for that, because you are not entirely opposed to a marketing board should the conditions improve. As you have stated, setting up and a board would take a number of years. Your problem right now is to try to save the beef industry and to make it viable enough and competitive enough to prevent the importation, I would say, of beef products. How much importation is there of live cattle into the province, if any?

Mr. Acton: We do not have much importation of live cattle as such from the United States; we do have cattle coming in from Ontario stock yards and western stock yards in order to make up the deficiency we have in beef production here. I do not think that would happen as much if we could increase our production, but, unless we get some strong support and some strong stabilizations in this province and in the maritime provinces generally, there is no way that we can even look at increasing our production. Too many of us are hurting and just can't see the light ahead. But I think that is what we are looking at today.

Senator Yuzyk: And, of course, you oppose the importation of the finished products, processed products, in order to develop that aspect of the industry here in the province?

Mr. Acton: I think we could oppose it in part because we can't fill our supply right now. But it would be wrong to say we strictly oppose it. We oppose the way it comes in. Our market is based on the structure of the Toronto Market. We see a heavy inflow of cattle there at certain times of year, and immediately there is a depressed price here. If this was leveled out the same as other commodities, then we think that there should be producer involvement in the beef industry. This would not mean a personal involvement, but the involvement of organized beef producers.

Senator Yuzyk: Well, thank you very much. I think I understand your position better now, after your explanation.

The Acting Chairman: Mr. Acton, I note in your brief that you say you are one of the largest feedlots in Atlantic Canada. Are you also a cow-calf producer or do you buy all your stock or do you custom feed?

Mr. Acton: We buy most of our feeders; we do have a small purebred herd that we maintain, but it is not the main part of our operation. We are strictly beef, though. We have no other commodity. But we maintain a small purebred herd.

The Acting Chairman: But your farming operations are purely in the beef cattle business?

[Traduction]

recherchons une solution rapide et efficace. Dans quelques années, nous envisagerons peut-être un concept différent et nous pourrions peut-être appuyer un système d'offices de commercialisation. Pour le moment, cependant, et je parle pour mon frère et en mon nom propre, nous ne pouvons absolument pas appuyer un tel système. Nous n'y voyons aucun avantage et cela ne nous aiderait aucunement à résoudre nos problèmes actuels.

Le sénateur Yuzyk: Je vous remercie, parce que vous n'êtes pas totalement opposé à un office de commercialisation si la conjoncture s'améliore. Comme vous l'avez dit, la mise sur pied d'un tel office prendrait quelques années. Pour le moment, votre problème est d'essayer de sauver l'industrie du bœuf et de la rendre assez viable et compétitive pour empêcher l'importation de produits du bœuf. Combien importe-t-on de bestiaux sur pied au Nouveau-Brunswick?

M. Acton: Nous n'importons pas beaucoup de bestiaux sur pied des États-Unis. Nous en recevons des parcs à bestiaux de l'Ontario et de l'Ouest afin de compenser notre manque à produire. Je ne crois pas que nous en importerions autant si nous pouvions augmenter notre production, ce qu'il est absolument impossible d'envisager si le Nouveau-Brunswick et les provinces Maritimes en général n'obtiennent pas un appui solide et certaines mesures de stabilisation. Nous sommes trop nombreux à avoir des problèmes et aucune lueur d'espoir. Voilà la situation actuelle.

Le sénateur Yuzyk: Vous vous opposez bien sûr à l'importation de produits finis ou apprêtés afin de pouvoir développer au Nouveau-Brunswick cet aspect de l'industrie?

M. Acton: Nous pourrions nous y opposer en partie parce que nous ne pouvons répondre à toute la demande pour le moment. Il serait cependant faux d'affirmer que nous nous y opposons catégoriquement. Nous nous y opposons dans sa forme actuelle. Notre marché est fondé sur la structure du marché de Toronto où les arrivages sont massifs à certaines périodes de l'année, ce qui fait tomber le prix sur le champ. Si l'on étalait ces fluctuations de la même façon que pour d'autres produits, le producteur devrait alors être impliqué dans l'industrie du bœuf. Je ne parle pas d'interventions personnelles, mais plutôt d'interventions d'organismes de producteurs.

Le sénateur Yuzyk: Je vous remercie. Je comprends mieux votre position après votre explication.

Le président suppléant: Monsieur Acton, vous affirmez dans votre mémoire exploiter un des plus importants parcs d'engraissement de la région de l'Atlantique. Êtes-vous aussi éleveur-naisseur? Achetez-vous vous vos animaux ou les engraissez-vous sur commande?

M. Acton: Nous achetons la plupart de nos animaux à engraisser. Nous avons un petit troupeau d'animaux de race, mais ce n'est pas le principal aspect de notre exploitation. Nous nous occupons strictement de bœuf, cependant. Nous n'offrons aucun autre produit. Nous avons cependant un petit troupeau d'animaux de race.

Le président suppléant: Votre exploitation agricole se limite cependant au secteur des bovins?

[Text]

Mr. Acton: That is right.

The Acting Chairman: And do you also do custom feedlot or is it all for your own account?

Mr. Acton: It is all for our own account. We have looked at this idea, but if we can't afford to feed them and finish them in this province, I do not know how we could expect other producers to pay us to do it.

The Acting Chairman: Now, could you tell us how you market your cattle? How do you sell them?

Mr. Acton: Well, all of our cattle are marketed locally in the three maritime provinces; we sell on a dressed basis, hot dressed weight. We negotiate our prices comparatively with those of the Toronto market. Because of the information service, we are in constant contact. It is a free service for us to call into. We have to learn, as producers, how to relate our live prices back to dressed prices, considering dressing percentages, quality of cattle and this sort of thing. That is more or less how we establish a market. We deal with the packing plants on that basis. We have in our own mind what we feel our cattle are worth, and what we should be getting at any certain week. We quote this price to the packers and if they can meet it, fine, if they can't, maybe the other packer can. There is some competition. If we can't, then, maybe we are over-pricing our cattle according to the market structure.

The Acting Chairman: Did I understand you correctly to say you sell them dressed?

Mr. Acton: Hot dressed weight.

The Acting Chairman: But to the packers?

Mr. Acton: Directly from the farm gate to the packing house.

The Acting Chairman: Yes. But you sell them as live animals.

Mr. Acton: They are sold as live, but we are paid on a hot dressed weight.

The Acting Chairman: I thought for a moment that you did some of your own slaughtering. So do the packers come to your place, have a look at the cattle or do you decide on your own that this week you are going to ship to such and such packer and next week another?

Mr. Acton: Well, our operation in the maritimes runs maybe a bit different from what they do in other parts of Canada. The packers don't come; they rely on us to pick our cattle and we are trying to produce in our operation at least 95 per cent grade A cattle. So that is all we want to market. We don't always strike it that way, but we try to, and we are paid on grade basis, government grade basis.

The Acting Chairman: Would there be many operations like yours in the maritime region?

[Traduction]

M. Acton: En effet.

Le président suppléant: Effectuez-vous aussi de l'engraissement sur demande ou est-ce entièrement pour votre propre compte?

M. Acton: Entièrement pour notre propre compte. Nous avons étudié la question, mais si nous n'avons pas les moyens d'engraisser et de finir les animaux au Nouveau-Brunswick, je ne vois pas comment nous pourrions espérer que d'autres producteurs nous paient pour le faire.

Le président suppléant: Comment vendez-vous votre bétail?

M. Acton: Tout notre bétail est vendu localement dans les trois provinces Maritimes, selon le poids apprêté à chaud. Nous négocions nos prix en fonction de ceux du marché de Toronto avec lequel nous sommes constamment en contact grâce au service d'information. Ce service est gratuit. Comme producteurs, nous devons apprendre à établir un lien entre le pris sur pied et les prix de la viande apprêtée en tenant compte des pourcentages de perte, de la qualité du bétail et ainsi de suite. Voilà plus ou moins comment nous établissons notre marché. C'est ainsi que nous traitons avec les salaisons. Nous avons une idée de la valeur de notre bétail et du prix que nous devrions en obtenir n'importe quelle semaine. Nous demandons ce prix aux salaisons et si elles peuvent le payer, très bien. Sinon, une autre le pourra peut-être. Il y a une certaine concurrence. Si nous ne pouvons vendre, cela signifie peut-être que notre prix est trop élevé selon la structure du marché.

Le président suppléant: Ai-je compris lorsque vous avez dit que vous vendez votre bétail sous forme de viande apprêtée?

M. Acton: Selon le poids apprêté à chaud.

Le président suppléant: Aux salaisons?

M. Acton: Directement de la ferme à la salaison.

Le président suppléant: Vous la vendez cependant sous forme d'animaux sur pieds.

M. Acton: En effet, mais on nous paie selon le poids apprêté à chaud.

Le président suppléant: J'ai cru un moment que vous faisiez une partie de votre abattage. Est-ce que les salaisons viennent chez vous jeter un coup d'œil au bétail ou décidez-vous de votre propre chef qu'une semaine donnée, vous allez expédier du bétail à une telle salaison et la semaine prochaine, à une autre?

M. Acton: Dans les provinces Maritimes, nous ne fonctionnons pas tout à fait de la même façon qu'ailleurs au Canada. Les salaisons ne viennent pas chez nous. Elles se fient à nous pour choisir le bétail et nous essayons de produire au moins 95 p. 100 de bétail de qualité A. Donc, c'est tout ce que nous voulons vendre. Nous n'y réussissons pas toujours, mais nous essayons et l'on nous paie selon les catégories établies par le gouvernement.

Le président suppléant: Y a-t-il beaucoup d'entreprises comme la vôtre dans les provinces Maritimes?

[Text]

Mr. Acton: Not a lot when you consider what they have in Ontario or other places, but a lot for here in the Maritimes. There are four or five here in New Brunswick, there are as many in P.E.I. or more and several in Nova Scotia, maybe not as large as ours, but still they would be marketing more or less in the same way.

The Acting Chairman: I wonder if I could make a comment, Mr. Acton, arising out of something you said and something Mr. Wilson, the last witness said previously. I appreciate that you brought it up. It is on the question of imports from the United States. This Standing Committee on Agriculture, as a result of a previous study some four or five years ago, recommended that we ought to have an import law similar to the American import law, and I am pleased to say that the law finally has been passed. We passed it in the Senate just prior to the Christmas recess. So the law is now in place. You make a further point, however, which I think bears looking at, and that is that there ought not to be those peaks which can distort the market and it ought to be averaged out over the year. I think it is worth looking at but I just wanted to make the point that the law is now passed, and we have a similar import restriction or import control as the Americans have on our own exports.

Mr. Acton: Well, Mr. Chairman, I would like to also say that I also, in making that statement, realized that we export more cattle in total across Canada than we import, so in anything to do with marketing boards anything that would disrupt that relationship at this present time would, I think, be very detrimental to the cattle business.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Acton. We appreciate your coming to speak.

The next witness will appear on behalf of the National Farmers Union, I do not have a name for the representative and there may be more than one.

Mr. Alan Ling, National Farmers Union: My name is Alan Ling. I represent the National Farmers Union.

Mr. Chairman, honourable Senators, fellow beef producers and interested people, because I think everybody should be interested in the beef:

We appear before your committee to emphasize the support of many beef producers in this Region for the concepts of a National Meat Authority outlined in a NFU submission presented to your committee in Ottawa on December 9.

The need for fundamental change in the beef marketing system has never been greater than at the present time. As you know, many maritime beef producers are in serious financial difficulties this year due to a combination of circumstances—including high interest rates, inadequate market prices and a high level of live cattle imports over the past eleven months of this year. Many more face the risk of bankruptcy or forced liquidation.

[Traduction]

M. Acton: Pas beaucoup si l'on considère ce qu'il y a en Ontario et ailleurs, mais c'est beaucoup pour les provinces Maritimes. Il y en a quatre ou cinq au Nouveau-Brunswick, autant ou plus dans l'Île-du-Prince-Édouard et plusieurs en Nouvelle-Écosse. Ces entreprises ne sont peut-être pas aussi importantes que la nôtre, mais leur mise en marché se fait plus ou moins de la même manière.

Le président suppléant: Monsieur Acton, j'aimerais faire une observation qui découle de vos propos et de ceux du témoin précédent. M. Wilson. Je vous remercie d'avoir soulevé la question. Il s'agit des importations en provenance des États-Unis. À la suite d'une étude effectuée il y a quatre ou cinq ans, notre Comité permanent de l'agriculture a recommandé l'adoption d'une loi sur les importations semblable à la loi américaine et je suis heureux de dire que la loi a fini par être adoptée. Nous l'avons adoptée au Sénat juste avant Noël. La loi est maintenant en vigueur. Vous soulevez cependant un autre aspect qui mérite d'être étudié à mon avis. Vous dites que ces points qui déforment le marché ne devraient pas exister et qu'il faudrait étaler les fluctuations sur toute l'année. Je crois qu'il vaut la peine d'étudier la question, mais je voulais simplement signaler que la loi est maintenant adoptée et que nous avons maintenant des restrictions ou limitations des importations semblables à celles que les Américains ont imposées à nos exportations.

M. Acton: Monsieur le président, j'aimerais dire que j'ai alors réalisé, en tenant ces propos, que nous exportons plus de bétail au Canada que nous n'en importons. C'est pourquoi je pense que tout ce qui a trait aux offices de commercialisation, tout ce qui perturberait cette relation à l'heure actuelle nuirait considérablement à l'industrie du bétail.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Acton. Nous vous remercions de votre intervention.

Le prochain témoin représente l'Union nationale des cultivateurs. Je n'ai pas le nom du représentant et il peut y en avoir plus d'un.

M. Alan Ling, Union nationale des cultivateurs: Mon nom est Alan Ling. Je représente l'Union nationale des cultivateurs.

Monsieur le président, honorables sénateurs, collègues producteurs de bœuf et gens intéressés, parce que j'estime que tous devraient s'intéresser au bœuf:

Nous comparaissons devant votre comité pour insister sur le fait que beaucoup de producteurs de bœuf de la région appuient le concept d'une administration nationale de la viande tel que décrit dans un mémoire que l'UNC a présenté à votre comité à Ottawa le 9 décembre.

On n'a jamais eu autant besoin qu'à l'heure actuelle d'apporter des changements fondamentaux au système de mise en marché du bœuf. Comme vous le savez, beaucoup de producteurs de bœuf des provinces Maritimes ont de graves problèmes financiers cette année à cause d'une conjoncture de circonstances, dont les taux d'intérêt élevés, des prix insuffisants et les importations élevées de bovins au cours des onze derniers mois. Beaucoup d'autres risquent la faillite ou la liquidation forcée.

[Text]

The vast majority of live slaughter cattle imports from the United States in 1981 have been imported into Ontario. Up to the week ending November 29, '81, live slaughter cattle imports into Canada from the U.S. totalled 142,486 head. Of this number, 134,430 head or 94.3 per cent have been imported into Ontario.

In addition, 16,199 slaughter calves were imported; 15,135 into Ontario. By comparison, Canada exported to the U.S. 84,634 head of slaughter cattle in the same period, with 16,130 head originating in Ontario. Slaughter calf exports totalled 54,370 with 32,173 coming from Ontario.

It is worth observing that while 124,184 imported cattle were slaughter steers, the majority of our exports of slaughter cattle (50,791) to the U.S. were cows, suggesting that in terms of equivalent volume of dressed meat, our net imports have been much larger than the numbers of cattle and calves indicate.

This statement is supported by an Agriculture Canada press release of February 16th, '79 which outlines the differing conversion weights as they apply to imported cattle and calves from the U.S. and those exported to the U.S. The release states as follows:

Exports of live slaughter cattle are given the average cow carcass weight of 542.3 pounds.

Average weight for slaughter calves is assumed to be week-old calves from Eastern Canada—52 lbs.

Slaughter cattle 200 to 700 lb. range assigned a carcass weight of 243 pounds.

Slaughter cattle imported from U.S.—assumed to have average carcass weight of 647.7 pounds.

Slaughter calves—carcass weights of 243 pounds.

Boneless beef & veal, states the release, converts to a carcass basis by multiplying 1.39.

In summary and on the basis of these conversion rates, our live beef trade with the U.S. in the first eleven months of 1981 converts to dressed beef and veal equivalent as follows"

And there is a table there which I will not bother to read through.

While trade statistics for the first 11 months of 1981 suggest we exported more dressed beef than we imported, (121.6 million lbs. compared to 111.2 million lbs.), it is important to observe that our imports of boneless beef were 93 million pounds compared to exports of 57.9 million pounds. While these figures are converted to carcass weight, we in reality are in a deficit export position in dressed beef as well.

The accumulative effect of our beef trade in '81 has been disastrous to the economical interests of beef pro-

[Traduction]

La majeure partie des importations de bovins d'abattage en provenance des États-Unis en 1981 est arrivée en Ontario. Le 29 novembre 1981, les importations de bovins d'abattage en provenance des États-Unis s'élevaient à 142,486 têtes dont 134,430, soit 94.3 p. 100, ont été importées en Ontario.

On a en outre importé 16,199 veaux d'abattage, dont 15,135 en Ontario. Par ailleurs, le Canada a exporté 84,634 têtes de bovins d'abattage aux États-Unis au cours de la même période, dont 16,130 provenaient de l'Ontario. Les exportations de veaux d'abattage se sont élevées à 54,370 bêtes, dont 32,173 en provenance de l'Ontario.

Il vaut la peine de signaler que les importations de bovins comprenaient 124,184 bouvillons d'abattage, mais que nos exportations vers les États-Unis de gros bovins d'abattage (50,791) étaient constituées en majorité de vaches, ce qui veut dire qu'en termes de volume équivalent de viande, nos importations nettes ont été beaucoup plus importantes que ne l'indique le nombre des gros bovins et des veaux.

Ces chiffres sont appuyés par un communiqué d'Agriculture Canada, daté du 16 février 1979, qui explique les différents poids de conversion appliqués aux gros bovins et aux veaux importés des États-Unis et exportés vers ceux-ci. Le communiqué précise que:

Poids de carcasse moyen attribué aux exportations de gros bovins d'abattage vivants—542.3 livres.

Poids moyen attribué aux veaux d'abattage—que l'on suppose être des veaux d'une semaine de l'Est du Canada—52 livres.

Gros bovins d'abattage de 200 à 700 livres—carcasse de 243 livres.

Gros bovins d'abattage importés des États-Unis—carcasse moyenne de 647.7 livres.

Veaux d'abattage—carcasse de 243 livres.

D'après le communiqué, on convertit en carcasse le poids du bœuf et du veau désossé en le multipliant par 1.39.

En résumé, et d'après ces taux de conversion, nos échanges de bovins avec les États-Unis au cours des onze premiers mois de 1981 se convertissent en viande de bœuf et de veau de la façon suivante»

Il y a ici un tableau que je vais sauter.

Les statistiques des 11 premiers mois de 1981 laissent certes entendre que nous avons exporté plus de viande de bœuf que nous n'en avons importé (121.6 millions contre 111.2 millions de livres), mais il importe de signaler que nous avons importé 93 millions de livres de viande de bœuf et que nous en avons exporté 57.9 millions. Lorsque l'on convertit ces chiffres en carcasses, nous nous retrouvons aussi en position déficitaire en ce qui concerne les exportations de viande de bœuf.

L'effet cumulatif du commerce des bovins a été désastreux pour les intérêts économiques des producteurs de

[Text]

ducers. Live imports to date in '81 are nearly three times 1980 levels. Effective controls over imports is essential for stability in our beef prices and this can only be assured through an effective national marketing program. It is simply ridiculous that the federal government should introduce a Meat Import Act (Bill C-46) which does not intend to regulate the trade in live cattle. Considering that the population of Canada is one-tenth that of the United States, the effect of the U.S. imports on our markets are much more damaging than the exports to the U.S. of Canadian cattle in like numbers.

It is at times suggested by the trade that the importation of U.S. cattle is triggered by a price relationship which favours importation. We question the accuracy of that position and have calculated some price relationships at various times during the year to make our point.

The Agriculture Canada weekly 'Canadian Livestock and Meat Trade Reports' provides a comparison of Toronto and Omaha prices for A-1 steers as well as reporting on the average Canada-U.S. dollar exchange rate. We have selected the price statistics at random for a number of weeks in 1981 as follows:»

Again, I will not read through that table, but it is for your information.

Considering the cost of transportation (which we estimate from 4 to \$5.00 per hundred weight) and the addition of \$1.10 per hundred weight tariff on live cattle imports from the U.S., it is obvious to us that for most of the weeks under review it was not feasible from the standpoint of price alone for the trade to import U.S. cattle into Canada. We submit the primary purpose of such imports has been to keep Canadian beef prices depressed. If prices are determined by supply and demand, and domestic supplies are short, prices should have strengthened—not dropped.

The private trade controls the flow of imports and can manipulate markets for their own advantage. Market prices offered farmers for their livestock bear absolutely no relationship to costs of production.

Stabilization programs are ineffective in stabilizing production and any assistance that is forthcoming from either federal or provincial programs do not assist farmers in planning production and are either too long in being paid after losses have been incurred, too little in amount, or too short term and ad hoc to really represent any kind of meaningful public commitment towards maintaining the industry.

As a matter of fact, it can be argued that the true benefactors of stabilization programs are the trade—who drop market prices because they know some of the short-falls may be recovered from the public treasury—and consumers—who may benefit from cheaper prices at the retail level.

[Traduction]

bœuf en 1981. A ce jour, on a importé presque trois fois plus de bovins vivants qu'en 1980. Il est essentiel de contrôler efficacement les importations pour stabiliser les prix du bœuf et un programme national de stabilisation efficace est le seul moyen d'y parvenir. Il est tout simplement ridicule de voir le gouvernement fédéral présenter une Loi sur l'importation de la viande (projet de loi C-46) qui ne vise pas à réglementer les échanges de bétail vivant. Si l'on considère que le Canada est dix fois moins peuplé que les États-Unis, les importations américaines au Canada ont des répercussions beaucoup plus nocives sur nos prix que les mêmes exportations canadiennes vers les États-Unis.

L'industrie laisse parfois entendre que les importations de bovins américains sont déclenchées par des prix qui favorisent les importations. Nous ne croyons pas que cela soit exact et nous avons calculé certains rapports de prix à diverses périodes de l'année pour prouver nos dires.

Le «Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada», publication hebdomadaire d'Agriculture Canada, fournit une comparaison des prix payés à Toronto et à Omaha pour les bouvillons A-1 et précise le taux de change moyen entre les devises canadienne et américaine. Nous avons choisi les prix au hasard pour un certain nombre de semaines en 1981:»

Ici encore, je vais sauter le tableau, mais nous l'avons inclus pour votre information.

Compte tenu du coût du transport (qui varie de \$4 à \$5 les 100 livres selon nos calculs) et si l'on y ajoute le tarif de \$1.10 les 100 livres imposé sur le bétail importé des États-Unis, il est évident que durant la plupart des semaines à l'étude, l'industrie n'a pu, du point de vue du prix seulement, importer du bétail américain au Canada. Nous estimons que ces importations ont servi surtout à maintenir le faible prix du bœuf au Canada. Si les prix sont établis par l'offre et la demande, et si l'offre domestique ne suffisait pas, les prix auraient dû augmenter et non diminuer.

L'industrie privée contrôle le flux des importations et peut manipuler le marché pour son propre bénéfice. Les prix offerts aux éleveurs pour leur bétail n'ont absolument aucun rapport avec les coûts de production.

Les programmes de stabilisation ne réussissent pas à stabiliser la production et toute aide accordée par les programmes fédéraux ou provinciaux n'aide pas les producteurs à planifier leur production et est versée trop longtemps après les pertes, n'est pas assez élevée, est trop à court terme et spéciale pour représenter vraiment un engagement public significatif à l'égard du maintien de l'industrie.

En fait, on peut prétendre que les vrais bénéficiaires des programmes de stabilisation sont les gens de l'industrie qui font tomber les prix parce qu'ils savent qu'ils pourront récupérer du trésor public une partie du manque à gagner, et les consommateurs qui peuvent profiter de prix de détail moins élevés.

[Text]

If stabilization programs are to be meaningful for producers, they must be so designed as to return production costs and returns to labour and management.

We submit that if this country is to develop a stable beef industry, the organization of a National Meat Authority is an essential need in order to break the market power now concentrated in the hands of the trade. This will require supply management and we believe beef producers are prepared to accept supply management if they can be assured of receiving profitable prices for their production.

A further indication of the weakness in our beef marketing system shows up in increasing number of direct plant deliveries of live cattle. The public market no longer has the clout it needs to provide any meaningful leverage in price competition between buyers.

Across Canada, in 1979, direct plant deliveries accounted for 70.2 per cent of all slaughter cattle markets. By 1980, this had increased to 77.2 per cent.

Prices in the Maritimes have closely followed the rest of Canada in their downward trend to make times more difficult for beef producers. For example, a local packing house in January 1980 was paying \$1.45 for Grade A dressed steer carcasses. In January 1981 the price was \$1.47 and in January of this year the price was only \$1.28. We hear consumers complain about the high cost of food, yet only approximately 15 per cent of the consumers disposable income actually goes for groceries. In 1950 it took 37 minutes of the average worker's time to buy 1 pound of sirloin steak. In 1978 it took only 24 minutes. Because of farmers' better productivity and efficiency, the consumer has been getting a better deal.

The concept of a one-desk selling that can be offered through a National Meat Authority would, we believe, provide for sharing of powers with buyers who would then have to compete for supply in a more meaningful way.

In conclusion, we would strongly urge your committee to recommend to government the organization of a National Meat Authority in order that beef producers are extended the economical opportunity to survive in this country.

All of which is respectfully submitted by
THE NATIONAL FARMERS UNION
Region 1

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Ling. I wonder if there are any questions from members of the Committee?

Senator Anderson: I found it very clear.

Senator Yuzyk: I think your presentation has been very clear. The National Meat Authority would be a body that would have certain powers and represent the beef producers, if

[Traduction]

Pour que les programmes de stabilisation veuillent dire quelque chose pour les producteurs, ils doivent être conçus de manière à défrayer les coûts de production, de main-d'œuvre et d'administration.

Nous estimons que si le Canada veut stabiliser son industrie du bœuf, il est essentiel de créer une administration nationale de la viande afin d'enlever aux gens de l'industrie le pouvoir qu'ils exercent maintenant sur le marché. A cette fin, il faudra imposer la gestion de l'offre et nous croyons que les producteurs sont prêts à l'accepter s'ils peuvent être assurés de vendre leur production à un prix rentable.

Le nombre croissant des livraisons de bovins directement aux abattoirs est une autre preuve de la faiblesse de notre système de mise en marché du bœuf. Le marché public n'a plus la force nécessaire pour exercer une influence significative sur la concurrence des prix entre les acheteurs.

En 1979, les livraisons directes aux abattoirs représentaient 70.2 p. 100 de toutes les ventes de bovins d'abattage au Canada. En 1980, ce chiffre était passé à 77.2 p. 100.

Dans les provinces Maritimes, les prix ont suivi étroitement la tendance à la baisse du reste du Canada, ce qui a rendu la situation des producteurs de bœuf encore plus difficile. Par exemple, en janvier 1980, un abattoir local payait \$1.45 les carcasses apprêtées de bouvillon de catégorie A. En janvier 1981, le prix était de \$1.47 et en janvier 1982, de \$1.28 seulement. Nous entendons les consommateurs se plaindre du coût élevé des aliments, mais ils ne consacrent à l'épicerie qu'environ 15 p. 100 seulement de leur revenu disponible. En 1950, il fallait 37 minutes du salaire moyen pour acheter une livre de bifteck de surlonge. En 1978, il ne fallait que 24 minutes. Comme les agriculteurs ont amélioré leur productivité et leur efficacité, le consommateur bénéficie d'un meilleur prix.

Le concept du point de vente unique que pourrait offrir une administration nationale de la viande permettrait à notre avis le partage du pouvoir avec les acheteurs qui devraient être beaucoup plus concurrentiels.

Pour conclure, nous exhortons fortement votre comité à recommander au gouvernement de créer une administration nationale de la viande afin que les producteurs de bœuf aient la chance de survivre au Canada.

Respectueusement soumis par
L'UNION NATIONALE DES CULTIVATEURS
Région 1

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Ling. Les membres du comité ont-ils des questions?

Le sénateur Anderson: J'ai trouvé l'exposé très clair.

Le sénateur Yuzyk: Votre exposé était très clair. L'administration nationale de la viande aurait certains pouvoirs et représenterait les producteurs de bœuf, sinon les consomma-

[Text]

not the consumers. Now I am not sure of what kind of a structure this National Meat Authority should be in your opinion.

Mr. Ling: Well, we see the National Meat Authority as, if I can use the term, an umbrella type of organization that would include eventually all red meats. We say this because we don't like to see one meat competing against another. If we see high beef prices, we see where the consumer tends to buy more pork, thus depressing the price of beef downwards, and the other way around. Now, because of the seriousness of the red meat industry in Canada, the National Farmers Union has campaigned to have this implemented as soon as possible, and we have set beef and pork as the top priorities. So, you know, we would see the two products coming in and complementing one another rather than competing with one another. I don't know if that answers your question.

Senator Yuzyk: No, it does not answer my question, because I am interested in knowing what structure this National Meat Authority should have, in your opinion. Maybe others might have a different opinion of the mechanism of this authority?

Mr. Ling: We see it set up as a federal agency, somewhat the same concept as the Canadian Wheat Board concept.

Senator Yuzyk: And it would have legislative authority to back it up?

Mr. Ling: Yes.

Senator Yuzyk: What kind of representation would you like to see in this body?

Mr. Ling: That depends a lot, but we would like to see a number of commissioners. How many commissioners there would have to be, I don't know. We have suggested the figure from five to ten and, you know, that figure could possibly be even more because certainly the provinces would have to be represented.

The Acting Chairman: Mr. Ling, I wonder if I might ask you some questions. I take it then, from what you say—and you take a very different direction than the previous briefs we have heard today—that you would not want a stabilization plan under any circumstances. If we can't get a National Meat Authority, then you don't want stabilization as a stop gap measure or under any circumstances, is that correct?

Mr. Ling: No, I won't go that far. We look at stabilization programs as being inadequate. If you have a national stabilization program, I am very scared that your stabilization price can become your market price. So, we are saying that stabilization programs do not go far enough. If you look at the Maritime region and especially Prince Edward Island and New Brunswick, they are what we have to call have-not provinces. I don't think that the provincial treasuries, if you want to talk about a provincial program or even a cost shared program between the provincial and the federal, can afford the same kind of moneys as a province such as Saskatchewan or Alberta, and we see that happening right now, where Sas-

[Traduction]

teurs. Selon vous, quel genre de structure devrait avoir cette administration nationale de viande?

M. Ling: Nous concevons l'administration nationale de la viande comme un organisme parapluie, si vous me permettez l'expression, qui régirait éventuellement toutes les viandes rouges. Nous la concevons ainsi parce que nous n'aimons pas voir une viande livrer concurrence à une autre. Si les prix du bœuf sont élevés, le consommateur tend à acheter davantage de porc, ce qui fait tomber le prix du bœuf et vice versa. A cause de la gravité de la situation de l'industrie de la viande rouge au Canada, l'Union nationale des cultivateurs fait campagne pour que l'on établisse un tel organisme le plus rapidement possible et nous avons accordé la première priorité au bœuf et au porc. Nous verrions les deux produits se compléter plutôt que se livrer concurrence. Je ne sais pas cela répond à votre question.

Le sénateur Yuzyk: Non, parce que j'aimerais savoir quelle devrait être la structure de cette administration nationale de la viande selon vous. D'autres ont peut-être un avis différent quant aux mécanismes de cet organisme.

M. Ling: Nous aimerions voir un organisme fédéral dont le concept ressemblerait un peu à celui de la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Yuzyk: Il serait appuyé par des pouvoirs législatifs?

M. Ling: En effet.

Le sénateur Yuzyk: Quel genre de représentation verriez-vous à cet organisme?

M. Ling: Tout dépend, mais nous aimerions y voir un certain nombre de commissaires. Je ne sais trop combien, mais nous avons proposé de cinq à dix et vous savez que ce chiffre pourrait être encore plus élevé parce qu'il faudrait sans aucun doute que les provinces y soient représentées.

Le président suppléant: Monsieur Ling, j'aurais quelques questions à vous poser. Je conclus de vos propos—et votre approche est très différente des autres mémoires que nous avons entendus aujourd'hui—que vous ne voulez pas de plan de stabilisation pour aucune considération. Si nous ne pouvons obtenir une administration nationale de la viande, vous ne voulez pas de la stabilisation comme mesure provisoire ou pour aucune considération. Est-ce exact?

M. Ling: Je n'irais pas jusque là. Nous estimons que les programmes de stabilisation sont inadéquats. Si l'on a un programme national de stabilisation, je crains énormément que le prix de la stabilisation ne devienne le prix du marché. Nous affirmons simplement que les programmes de stabilisation ne vont pas assez loin. Pour ce qui est de la région des provinces Maritimes et spécialement de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick, celles-ci sont ce qu'on appelle des provinces démunies. Je ne crois pas que ces provinces, si vous voulez parler de programmes provinciaux ou même de programmes à frais partagés entre les provinces et le gouvernement fédéral, aient autant les moyens qu'une province comme la Saskatche-

[Text]

katchewan has a marketing stabilization program in which I believe at the present time they are paying the producers at a rate that, depending on the animal, an animal could in fact receive over \$200.00 stabilization. So we look at the situation where we figure we have to go for the national marketing program, and that stabilization programs don't necessarily always work in the best interest of the producer, because we feel that that stabilization price quite often can end up going as a direct benefit to the packing houses or the chain stores so to speak.

The Acting Chairman: The reason I asked the question is that traditionally the beef producers have been, at least from our previous hearings—and I am referring to this series of hearings, but in the past—generally opposed to supply management. That's been the case, I think, for the majority. Now there may be a change in the attitude of a number because of the very tough conditions in the livestock industry. But, be that as it may, to get a National Meat Authority going across the country with the ten provinces and getting all that settled is not something that I would think could happen overnight. The cattle industry is in a tough position right now, and unless something is done fairly soon, the producers, in a large number of cases, I think, will have to get out of it. Yet, you say on the stabilization program, that they are ineffective in stabilizing production, and you say that such programs benefit basically the trade and the consumers, but they don't do anything for the beef producer. So, what do we do in the meantime? If we can't get the meat authority, do you see a temporary measure that should be taken?

Mr. Ling: If the national meat authority can't come, and we have gone so far as to say that even if the national meat authority were to come in immediately, the way the NFU has proposed, and under concepts for a beef marketing plan, we have suggested that stabilization may be necessary at the outset. Why we say that is that supposing that the beef price was set at a certain level at the outset until you got the whole workings working together, you may need some stabilization.

The Acting Chairman: Are you a cow-calf producer yourself?

Mr. Ling: No, I am not, no. I am a livestock producer. I have a small feedlot.

The Acting Chairman: But you don't raise any calves?

Mr. Ling: Well, any calves that are raised as a by-product. There is a dairy operation too.

The Acting Chairman: And could you give me an idea roughly what percentage of the beef producers the NFU represents in the maritime region?

Mr. Ling: I am not sure. I don't know our membership well enough to say that so many of them are beef producers and so many are not because we have, in our organization, a mixture of all types of farmers, so I could not give you a proper answer on that.

[Traduction]

wan ou l'Alberta. Nous voyons cela se produire actuellement dans le cas de la Saskatchewan qui a un programme de stabilisation de la mise en marché en vertu duquel je crois que la province paie présentement aux producteurs des subventions qui peuvent représenter, selon l'animal, des paiements de stabilisation supérieurs à \$200. Nous estimons donc qu'il faut favoriser un programme national de mise en marché et que les programmes de stabilisation ne favorisent pas toujours nécessairement les meilleurs intérêts du producteur, car le prix de stabilisation finit bien souvent par représenter un avantage direct pour les salaisons ou les grandes chaînes d'alimentation.

Le président suppléant: J'ai posé cette question parce que d'après nos audiences précédentes—je ne parle pas de la présente série d'audiences, mais plutôt du passé—les producteurs de bœuf se sont toujours en général opposés à la gestion de l'offre. C'est le cas de la majorité, je crois. Certains changeront peut-être d'attitude maintenant à cause de la conjoncture très difficile de l'industrie du bétail. Quoi qu'il en soit, ce n'est pas du jour au lendemain que l'on pourra créer une administration nationale de la viande qui s'étendra à tout le pays, réunira les dix provinces et règlera tous les problèmes. La conjoncture actuelle de l'industrie du bétail est difficile et si l'on ne fait pas quelque chose très bientôt, je crois qu'un grand nombre de producteurs devront fermer leurs portes. Vous dites cependant que les programmes de stabilisation ne réussissent pas à stabiliser la production, qu'ils avantagent surtout l'industrie et les consommateurs et qu'ils ne font rien pour les producteurs de bœuf. Que faire entretemps? Si l'on ne peut créer une administration de la viande, quelles mesures temporaires proposeriez-vous?

M. Ling: Si l'on ne peut créer d'administration nationale de la viande, et nous avons même affirmé que même si l'on en créait une immédiatement, l'Union nationale des cultivateurs a laissé entendre que la stabilisation sera peut-être nécessaire dès le début dans le cadre d'un plan de mise en marché du bœuf. En supposant que le prix du bœuf soit fixé dès le début et jusqu'à ce que tout fonctionne bien, une stabilisation quelconque sera peut-être nécessaire.

Le président suppléant: Êtes-vous éleveur-naisseur vous-même?

M. Ling: Non. Je suis producteur de bovins. J'ai un petit parc d'engraissement.

Le président suppléant: Mais vous n'élevez pas de veaux?

M. Ling: Les veaux représentent un sous-produit. J'ai aussi une exploitation laitière.

Le président suppléant: Pourriez-vous me donner une idée approximative du pourcentage des producteurs de bœuf que l'Union nationale des cultivateurs représente dans la région des provinces Maritimes?

M. Ling: Je n'en suis pas certain. Je ne connais pas assez bien nos membres pour dire que tant d'entre eux sont producteurs de bœuf et tant d'autres ne le sont pas parce que notre organisme réunit toutes sortes de producteurs. Je ne pourrais donc pas vous donner une réponse précise.

[Text]

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Ling. We appreciate that you would come and give us the benefit of your views.

The next witness is Mr. Leslie Cail of the Kent County Cattle Producers Association, and I turn the meeting over to him.

Mr. Leslie Cail (Kent County Cattle Producers Association): Mr. Chairman, honourable senators and ladies and gentlemen. As president of the Kent County Cattle Producers Association I have come to present the association's views. In spite of the letter to Senator Hayes last fall, the group decided to send me anyway.

Our group still does not look too favorably on commissions or studies; we need action. However, we would like to give you our opinion on the matter of beef marketing. The majority of our group feel that the root cause of our problem is uncontrolled ups and downs of supply. We feel over-production is the problem. Therefore, it seems only logical that the solution is supply management.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Cail. That is certainly a brief brief. Are there any questions from members of the committee?

Senator Yuzyk: I would just like to have your opinion, Mr. Cail. I have been involved with Kent County right from the beginning—probably you will remember—and that is where I learned a great deal about agriculture. I am not an agriculturalist, incidentally; I am a professor of history, but history is important also to agriculture because you want to know what has happened before to make your plans for the future, and I have been studying the progress that has been made in Kent County.

We have noted that there has been favorable progress. We did not have that opinion at the beginning, but I think there have been great improvements in Kent County. Perhaps you want greater improvements and that would mean, of course, programs that would be involved with DREE—that is, federal-provincial agreements—and also the local authorities. Now you are very clear on supply management. I would like to hear your opinion on a national stabilization policy versus the meat authority.

Mr. Cail: Well, we would like to see supply management first, and national stabilization second. That is the feeling from our 57 members. We put it that way because we feel, if there were any input needed from New Brunswick for stabilization, that being one of the have-not provinces, we would perhaps not be able to provide it. We kind of like the way the Dairy Commission and CEMA have worked but if the federal people took care of the supply management with input from each province, we feel that they could, over a period of time, come up with a good marketing system for us.

Senator Yuzyk: I gather that this is really an emergency situation. How would you like to see supply management implemented?

[Traduction]

Le président suppléant: Je vous remercie beaucoup, monsieur Ling. Nous vous remercions d'être venu nous communiquer votre position.

Notre prochain témoin est M. Leslie Cail de la Kent County Cattle Producers Association. Je lui laisse la parole.

M. Leslie Cail (Kent County Cattle Producers Association): Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, en tant que président de la Kent County Cattle Producers Association, je suis venu vous présenter la position de notre association. Malgré sa lettre de l'automne dernier au sénateur Hayes, l'association a décidé de m'envoyer quand même.

Notre groupe ne regarde toujours pas d'un très bon œil les commissions ou les études. Il faut agir. Nous aimerions cependant vous informer de notre position sur la question de la mise en marché du bœuf. La plupart de nos membres estiment que les fluctuations incontrôlées de l'offre sont à la racine de notre problème. Nous estimons que le problème, c'est la surproduction. La gestion de l'offre semble donc la seule solution logique.

Le président suppléant: Merci, monsieur Cail. Votre mémoire est certainement très court. Les membres du comité ont-ils des questions?

Le sénateur Yuzyk: J'aimerais simplement avoir votre opinion, monsieur Cail. J'ai des liens avec le comté de Kent depuis le tout début—vous vous en rappelez probablement—et c'est là que j'ai beaucoup appris sur l'agriculture. En passant, je ne suis pas agriculteur, mais plutôt professeur d'histoire. L'histoire est cependant importante aussi pour l'agriculture parce qu'on veut savoir ce qui s'est passé avant de planifier l'avenir. J'ai étudié les progrès réalisés dans le comté de Kent.

Nous nous sommes aperçus que les progrès ont été positifs. Nous n'étions pas de cet avis au début, mais je crois qu'il y a eu beaucoup d'amélioration dans le comté de Kent. Vous souhaitez peut-être d'autres améliorations, ce qui voudrait bien sûr dire des programmes qui auraient des liens avec le MEER, c'est-à-dire des ententes fédérales-provinciales qui impliqueraient aussi les autorités locales. Votre position est très claire quant à la gestion de l'offre. J'aimerais savoir ce que vous pensez d'une politique nationale de stabilisation par rapport à une administration de la viande.

M. Cail: Nous aimerions avoir d'abord la gestion de l'offre et ensuite la stabilisation nationale. C'est ce que pensent nos 57 membres. C'est ce que nous souhaitons parce que nous estimons que si le Nouveau-Brunswick devait contribuer à la stabilisation, il ne pourrait peut-être le faire, car il est une des provinces démunies. Nous apprécions la façon dont la Commission canadienne du lait et l'OCCO fonctionnent, mais si le gouvernement fédéral assurait la gestion de l'offre avec l'aide de chaque province, nous croyons qu'il pourrait nous offrir, avec le temps, un bon système de mise en marché.

Le sénateur Yuzyk: J'en conclus qu'il y a vraiment urgence. Comment aimeriez-vous que l'on mette en œuvre la gestion de l'offre?

[Text]

Mr. Cail: Well, I don't believe I am capable of saying how it should be implemented, but we would like to see the federal government do it with input from each province. That is the feeling of the group. I am speaking for the group, but I feel that way too.

Senator Yuzyk: In other words, you would like to see a regulatory body of that kind?

Mr. Cail: That is right.

The Acting Chairman: Mr. Cail, in proceeding with supply management, do you feel the federal government should just go in and implement it, or should it have a request from the producers before taking that step? How do you see it's being implemented?

Mr. Cail: Well, I like democracy so, therefore, I would like to see the majority support of the producers for it. It should be voted on by the producers. It should be well explained to them—stabilization plus supply management. Let them collect their information that way.

The Acting Chairman: In the process of getting an expression of opinion from the producers, have you considered the size of producer? Has your group discussed who would be allowed to vote?

Mr. Cail: We might have discussed that very briefly, but we kind of felt that we would like to see someone who made a minimum of 50 per cent of their income from the farm—from there up—not someone who, is just keeping from ten to twenty cows and feeding them, and working elsewhere. Those people don't feel the pinch the same way that a producer who is completely involved in agriculture does. That was the feeling of the group.

The Acting Chairman: Yes, and would this be national in scope? Would the vote be taken to find a majority in each province, or a majority across the country? Have you looked at that? I ask these as questions because we wonder how producers feel about these things. You may not have discussed them yet in your group, but these are the kinds of question—

Mr. Cail: I would be unable to answer for other provinces or other parts of the province, to be honest with you, but our own little local group feel that only responsible farmers should have a vote; not people subsidized by NBTel or perhaps working for the Department of Highways.

The Acting Chairman: Yes, but would there have to be a majority in each province? Suppose a majority voted for it in New Brunswick, Nova Scotia and Prince Edward Island, and there was opposition in six other provinces, would they have a vote across the board? Would all producers vote, or would they vote on a provincial basis?

Mr. Cail: We would like to see it voted on provincially ourselves, but—

The Acting Chairman: I am not trying to embarrass you. It is just that we are trying to get the discussion going as to what

[Traduction]

M. Cail: Je ne crois pas pouvoir dire de quelle manière cela devrait se faire, mais nous aimerions que le gouvernement fédéral en assure la mise en œuvre avec la contribution de chaque province. C'est l'avis du groupe. Je suis son porte-parole, mais je suis du même avis.

Le sénateur Yuzyk: Autrement dit, vous aimeriez voir un organisme de réglementation de ce genre-là?

M. Cail: En effet.

Le président suppléant: Monsieur Cail, en ce qui concerne la gestion de l'offre, croyez-vous que le gouvernement fédéral devrait simplement la mettre en œuvre ou qu'il devrait attendre une demande des producteurs? Comment aimeriez-vous que l'on procède?

M. Cail: J'aime bien la démocratie et c'est pourquoi j'aimerais que la plupart des producteurs soient d'accord. Les producteurs devraient voter là-dessus. Il faudrait qu'on leur explique bien la situation: stabilisation et gestion de l'offre. Qu'on recueille les renseignements ainsi.

Le président suppléant: Pour ce qui est de recueillir l'avis des producteurs, avez-vous tenu compte de l'envergure de leur entreprise? Votre groupe a-t-il discuté des producteurs qui seraient admissibles au vote?

M. Cail: Nous en avons peut-être discuté très brièvement, mais nous étions d'avis que pour être admissible, quelqu'un devrait tirer de la ferme au moins 50 p. 100 de son revenu et plus. Il ne devrait pas s'agir de quelqu'un qui se contente de garder et d'engraisser de dix à vingt vaches tout en travaillant ailleurs. Ces gens n'ont pas autant de problèmes que le producteur qui s'occupe uniquement d'agriculture. Tel était l'avis du groupe.

Le président suppléant: Bien, et devrait-il s'agir d'un programme d'envergure nationale? Le vote devrait-il résulter en une majorité dans chaque province ou en une majorité nationale? Avez-vous étudié la question? Je vous pose ces questions parce que nous nous demandons ce qu'en pensent les producteurs. Vous n'en avez peut-être pas encore discuté dans votre groupe, mais il s'agit là du genre de question—

M. Cail: Je ne pourrais me prononcer quant aux autres provinces ou aux autres régions du Nouveau-Brunswick, pour être honnête avec vous, mais notre groupe estime que seuls les agriculteurs responsables devraient avoir droit de vote et non ceux qui sont subventionnés par NBTel ou qui travaillent peut-être pour le ministère des Transports.

Le président suppléant: Très bien, mais faudrait-il une majorité dans chaque province? Supposons que la majorité des producteurs du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard votent pour et que ceux des autres provinces y sont opposés. Tiendrait-on alors un vote général? Les producteurs voteraient-ils tous globalement ou par province?

M. Cail: Nous aimerions que l'on vote par province, mais...

Le président suppléant: Je n'essaie pas de vous embarrasser. Nous essayons simplement de lancer la discussion quant au

[Text]

level of government is going to do it, and how should it do it. How do producers feel we should proceed?

Mr. Cail: Well, we would like to see it done provincially, and then nationally afterwards.

The Acting Chairman: There seem to be no more questions? Thank you very much for coming, Mr. Cail, and presenting your views.

The next witness is Mr. Ward Stewart.

Mr. Stewart, if I understand correctly, you are appearing on your own behalf, and not for a group of producers.

Mr. Ward Stewart: That is right. I am here as an individual. I am not speaking to the report on beef.

The Acting Chairman: Very well.

Mr. Stewart: I am speaking for myself.

I am retired and on a fixed pension, and I am here mainly because of my concern with increased prices.

At the outset, I think I must say that from what I have seen in my 69 years, I am not in favor of marketing boards. I have no evidence to put before you except in the form of a request. I would respectfully request that you obtain from the CBC, a copy of their production Market Place which was shown on TV on Sunday, January 31, and view it, check the facts and figures that were presented, and then make sure that what is purported to have happened in egg and poultry marketing does not happen in beef marketing. To me, marketing boards reward the inefficient producer and penalize the efficient and, at the same time, add to the costs of the consumer.

And there is also a question that I believe your committee should answer for itself. How can a government justify the promotion of a system of marketing for independent farmers while, at the same time, lay charges and fines on independent retailers, wholesalers, and manufacturers if they do the same thing? Isn't that gross discrimination?

I have heard one answer but I find it unacceptable, and that is that farmers produce food which we all need, and the risks are high. I cannot accept this answer because while I and other consumers all require food, we also require clothing, a house to live in, and fuel for cooking and warmth. And, similarly, the risks are high for those producing these items.

If you, in your wisdom, do recommend a beef marketing board, I would request that your recommendation call for at least 50 per cent of the board to be made up of consumers; that it be not all farmers. Perhaps it should be on a ratio of one farmer to 10 consumers, which would be a greater ratio than the actual ratio of farmers to consumers.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Stewart. Are there any questions from members of the committee?

[Traduction]

niveau de gouvernement qui devra le faire et quant à la façon de procéder. Comment les producteurs croient-ils que nous devrions procéder?

M. Cail: Nous aimerions que cela se fasse à l'échelle des provinces pour s'étendre à l'échelle nationale.

Le président suppléant: Pas d'autre question? Je vous remercie beaucoup, monsieur Cail, d'être venu nous présenter votre position.

Le prochain témoin est M. Ward Stewart.

Monsieur Stewart, si je comprends bien, vous parlez en votre propre nom et vous ne représentez pas un groupe de producteurs.

M. Ward Stewart: C'est exact. Je suis ici en tant que particulier. Je ne parlerai pas du rapport sur le bœuf.

Le président suppléant: Très bien.

M. Stewart: Je parle en mon nom propre.

Retraité et bénéficiaire d'une pension fixe, je suis venu témoigner surtout parce que la hausse des prix m'inquiète.

Je devrais dire dès le départ que d'après ce que j'ai vu au cours de mes 69 ans, je ne suis pas en faveur des offices de commercialisation. Je n'ai aucune preuve à vous apporter, seulement une requête à vous présenter. Je vous demanderais respectueusement d'obtenir de Radio-Canada une copie de son émission Market Place du 31 janvier, de la visionner, de vérifier les faits et les chiffres présentés, puis de vous assurer que ce qui est sensé s'être produit dans le cas de la commercialisation des œufs et de la volaille ne se produira pas dans le cas du bœuf. J'estime que les offices de commercialisation récompensent le producteur inefficace et pénalisent le producteur efficace tout en augmentant les coûts pour le consommateur.

Il y a en outre une question à laquelle j'estime que votre comité devrait répondre. Comment un gouvernement peut-il justifier de promouvoir un système de mise en marché pour les agriculteurs indépendants tout en imposant des peines et des amendes aux détaillants, grossistes et manufacturiers indépendants qui font la même chose? N'est-ce pas de la discrimination flagrante?

On m'a répondu, ce que je trouve inacceptable, que les agriculteurs produisent des denrées alimentaires dont nous avons tous besoin et que les risques sont élevés. Je n'accepte pas cette réponse parce que même si d'autres consommateurs et moi-même avons besoin d'aliments, il nous faut aussi des vêtements, un toit, et du combustible pour faire la cuisine et nous chauffer. Les risques sont aussi élevés pour les producteurs de ces denrées.

Si vous recommandez dans votre sagesse la création d'un office de commercialisation du bœuf, j'aimerais que votre recommandation stipule que les consommateurs constituent au moins 50 p. 100 de l'office, que celui-ci ne compte pas uniquement des agriculteurs. Il faudrait peut-être appliquer un coefficient d'un agriculteur par dix consommateurs, ce qui serait plus élevé que le rapport actuel entre les agriculteurs et les consommateurs.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Stewart. Les membres du comité ont-ils des questions?

[Text]

Senator Yuzyk: I, for one, did not view that program and I think in the committee we would be happy to view it, to ascertain the facts, and, of course, the effects that these facts have, not only on egg and poultry marketing but as they would apply to other marketing boards. I understand that you are not entirely opposed to a marketing board, if you are caught in a situation where there must be one, but that you would want more representation from the producers themselves?

Mr. Stewart: From the consumers.

Senator Yuzyk: Well, as well as the consumers.

Mr. Stewart: Right, producers and consumers.

Senator Yuzyk: And I believe you stated that the ratio could be 50:50?

Mr. Stewart: Yes.

Senator Yuzyk: But if it came to the worst, then you would accept a smaller proportion of producers. However, they should be represented, and I think that is important because with respect to such boards the idea always has been that the producer be well represented. I am not an expert on boards. I don't know just how the egg and poultry boards have been established with respect to representation of producers and consumers, but I am certainly keeping an open mind. We are out here to get points of view, and not only the points of view of organizations but also the points of view of those who have strong feelings. That is why we welcome your presentation before the committee today, and I want to thank you for it.

Mr. Stewart: I don't think you will have any problem in getting that tape of that program. As I suggested here, you have got the means of getting the facts. The CBC is not always accurate.

Senator Yuzyk: No, it certainly is not.

The Acting Chairman: Mr. Stewart, I have a question for you, but I shall make a comment before I ask it. This committee is not promoting marketing boards, a stabilization plan, or anything at this point. It is true that this report we are asking people to discuss looks at various marketing methods but, at this stage, we are not committed to any of those. We have this report. It is not a report of our committee, although it was prepared at our request, admittedly, because we wanted to get the discussion going. Some members of the committee favor marketing boards, but there are others who do not. At this stage we have made no decision.

I wonder if I might now ask you a question on stabilization. You have heard comments here today on the question, and you are not in favor of marketing boards. Do you feel that we ought to go to a stabilization program in the beef industry, and do you think the taxpayers should contribute to such a program?

Mr. Stewart: I really don't feel qualified to answer your question, but I am fearful of the last part. Should the taxpay-

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: Personnellement, je n'ai pas vu cette émission et je crois que le comité serait heureux de la visionner pour établir les faits et, bien sûr, leurs répercussions non seulement sur la commercialisation des œufs et de la volaille, mais aussi sur d'autres offices de commercialisation. Je crois comprendre que vous n'êtes pas entièrement opposé à un office de commercialisation si la situation l'exige, mais que vous voulez que les producteurs eux-mêmes y soient représentés davantage.

M. Stewart: Les consommateurs.

Le sénateur Yuzyk: Ainsi que les consommateurs.

M. Stewart: En effet, les producteurs et les consommateurs.

Le sénateur Yuzyk: Et je crois que vous avez déclaré que ce rapport devrait être moitié moitié.

M. Stewart: En effet.

Le sénateur Yuzyk: Mais au pire, vous accepteriez alors que les producteurs soient moins représentés. Ils doivent cependant être représentés et j'estime que c'est important parce que le principe à la base de ces offices a toujours été que le producteur y soit bien représenté. Je ne suis pas expert des offices de commercialisation, et je ne sais pas trop comment on a procédé en ce qui concerne la représentation des producteurs et des consommateurs lors de la création des offices de commercialisation des œufs et de la volaille, mais je suis certes ouvert à toutes les idées. Nous sommes ici pour obtenir le point de vue non seulement des organisations, mais aussi de ceux qui ont des idées bien arrêtées. C'est pourquoi nous accueillons avec plaisir votre intervention au comité aujourd'hui et je vous en remercie.

M. Stewart: Je ne crois pas que vous ayez de difficulté à obtenir l'enregistrement de cette émission. Comme je l'ai suggéré ici, vous avez les moyens de réunir les faits. Radio-Canada n'est pas toujours précise.

Le sénateur Yuzyk: Certainement pas.

Le président suppléant: Monsieur Stewart, j'ai une question à vous poser, mais je veux auparavant faire un bref commentaire. Le comité ne fait pas la promotion des offices de commercialisation, d'un plan de stabilisation ou de quoi que ce soit pour le moment. Il est vrai que le rapport que nous demandons aux gens d'étudier envisage diverses méthodes de mise en marché, mais, pour le moment, nous n'avons pris aucun engagement à l'égard d'aucune d'entre elles. Nous avons un rapport. Il ne s'agit pas d'un rapport du comité, même s'il a été préparé à notre demande, je l'admets. Nous voulions amorcer la discussion. Certains membres du comité sont en faveur des offices de commercialisation, mais d'autres, pas. Pour le moment, nous n'avons encore pris aucune décision.

J'aimerais maintenant vous poser une question sur la stabilisation. Vous avez entendu des observations à ce sujet aujourd'hui et vous n'êtes pas en faveur des offices de commercialisation. Croyez-vous que nous devrions implanter un programme de stabilisation dans l'industrie du bœuf et que les contribuables devraient y contribuer?

M. Stewart: Je ne me sens vraiment pas qualifié pour vous répondre, mais la dernière partie de votre question m'effraie.

[Text]

ers assist such a program? I can ask the same thing of Chrysler and Ford. Should the taxpayers bring them along? If so, then why didn't the taxpayers come in and help—and you name it—Moncton Lumber Company, Massey-Ferguson in Moncton, and all those corporations that are failing up? I am not qualified to answer that.

Senator Anderson: I would like to ask: If the farmers are losing so much money do you not think a marketing board would help, because if they are losing that much money they will eventually go out of business, and then we will have to import?

Mr. Stewart: There is something wrong when that happens, and the answer has to be found, but I can't say I am in favor of the marketing boards. I must say, that my coming here, through your invitation in the paper, was prompted by that CBC program.

Senator Anderson: Yes.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Stewart; we appreciate your coming and giving us your views.

The next witness is Mr. Simon Brownstone.

Mr. Simon Brownstone, Timber River Farm: Mr. Chairman, part of my evidence is what the producers of *Market Place* base their work on. The reason I bring this in is because, as a beef producer—well, I raise breeding stock so I am really not really a beef producer, but I am indirectly related to the market supply. The bottom line is the cost to the consumer. I have here statistics showing pork prices and beef prices over the last twelve years, and as beef prices go up, pork supplies increase and beef consumption goes down, so there is a direct relationship between costs and what is consumed. I can pass this document around.

The Acting Chairman: Very well, and this is a copy of your brief?

Mr. Brownstone: Yes.

The Acting Chairman: Well, I will turn these over to our committee clerk so that we do have a record.

Mr. Brownstone: Well, I will just summarize this. It presents the problems that you are talking about—supply management, income stabilization and marketing agencies. It does talk about the egg marketing and dairy boards as being wasteful and, you know, being subsidized by the taxpayers which, in turn and in the long run, means higher federal taxes. I am not in favour of that in the long run; in the short run I am in favour of it.

Not everyone is agreed on the solution to this problem. What I propose is the implementation of a beef marketing agency that controls animal numbers, that would include imports as well as a minimum price which would act as the immediate stimulus to keep people still in business, and, most importantly, set guidelines to, first, increase the utilization of forage. Beef animals are forage animals. When we feed them grain, we are not really utilizing the genetics of these animals.

[Traduction]

Les contribuables devraient-ils subventionner un tel programme? Je pourrais poser la même question au sujet de Chrysler et de Ford. Les contribuables devraient-ils les subventionner? Dans ce cas, pourquoi les contribuables n'ont-ils pas aidé la Moncton Lumber Company, Massey-Ferguson à Moncton et toutes les autres sociétés qui ont des problèmes? Je ne suis pas qualifié pour vous répondre.

Le sénateur Anderson: Si les agriculteurs perdent tellement d'argent, ne croyez-vous pas qu'un office de commercialisation pourrait les aider parce que s'ils perdent tellement d'argent, ils finiront par fermer leurs portes et nous devrons alors importer?

M. Stewart: Il y a quelque chose qui ne va pas lorsque cela se produit, et il faut trouver la réponse, mais je ne suis pas en faveur des offices de commercialisation. Je dois dire que malgré votre invitation dans les journaux, c'est l'émission de Radio-Canada qui m'a incité à venir témoigner.

Le sénateur Anderson: Oui.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Stewart de votre intervention.

Notre prochain témoin est M. Simon Brownstone.

M. Simon Brownstone, Timber River Farm: Monsieur le Président, une partie de mon intervention représente ce sur quoi les producteurs de l'émission *Market Place* ont fondé leur travail. Je soulève la question parce qu'en tant que producteur de bœuf—c'est-à-dire que j'élève des animaux de reproduction et que je ne suis donc pas vraiment producteur de bœuf, mais j'ai des liens indirects avec le domaine de l'offre. Le principal, c'est le coût pour le consommateur. J'ai ici des statistiques illustrant les prix du porc et du bœuf au cours des douze dernières années. À mesure que le prix du bœuf augmente, l'offre de porc augmente et la consommation de bœuf diminue. Il y a donc un lien direct entre les coûts et la consommation. Je puis vous distribuer ce document.

Le président suppléant: Très bien, et ceci est une copie de votre mémoire?

M. Brownstone: En effet.

Le président suppléant: Je vais remettre ces documents à notre greffier qui les versera au dossier.

M. Brownstone: Je vais résumer mon exposé. Il y est question des problèmes dont vous parlez: gestion de l'offre, stabilisation du revenu et offices de commercialisation. On y dit que les offices de commercialisation des œufs et des produits laitiers gaspillent. Ils sont subventionnés par les contribuables, ce qui veut dire, à long terme, des impôts fédéraux plus élevés. Je ne suis pas en faveur de ces mesures à long terme, mais je le suis à court terme.

Il n'y a pas unanimité quant à la solution à ce problème. Ce que je propose, c'est de créer un organisme de mise en marché du bœuf qui contrôlerait la population bovine, y compris les importations, établirait un prix minimum, ce qui encouragerait immédiatement les producteurs à demeurer en affaires, et, ce qui est encore plus important, établirait des lignes directrices pour augmenter d'abord la consommation de fourrage. Les bovins sont des animaux fourragers. Lorsqu'on leur donne des

[Text]

When man and beef cattle must compete for the same grain, the cost of grain feeding to animals goes up. Beef cattle are rumen animals who are genetically endowed to convert roughage or forage, which is basically grass and waste products, into meat. A certain amount of fat cover is still deemed necessary and most studies seem to show that 90 days on feed is quite sufficient to be able to produce this extra fat cover to satisfy the market as it is now.

I would also like to see guidelines for the promotion of better beef genetics. In other words, I would like to see the promotion of selection of animals that are better forage utilizers. I would like to see the increased use of hybrid vigour by cross breeding, and I would like to see the selection of higher yielding carcasses—in other words, each animal yielding more meat so we are more efficient. So, in the long run, the way to keep the cost to the consumer and to government at a minimum is to implement a program, but with the long view of cutting the cost of beef by increasing efficiency. What I am actually asking for is selection for retail pounds of meat per day of age per cow on, say a 70 or 80 per cent forage diet.

And then I make a comment: "The boat, gentlemen, needs rocking." And I think it is necessary that something be done. We could also partially do something about this by having an interest rate to farmers set at the cost of inflation plus 2 per cent, adjusted on a monthly basis. That would immediately help the pinch, and since we are only 5 per cent of the total population, it would certainly not make a big dent.

Another problem arising from marketing boards, particularly in the dairy industry now, is that quotas have to be filled. There are new taxing arrangements; the people are going to have to pay. This industry is tremendously capital-intensive, unfortunately. To produce a beef animal takes three years from conception until you have a marketable product, so we really have to look at the long range. These short range solutions of stabilization are fine for the immediate, future, but they do not control the overall supply situation and the overall pricing situation, and that is what we really have to look at.

So we need a lot of answers to this problem, not just one or two, and we have to implement programs. We have right now an R.O.P. program in which we are giving government bonuses for animals that are fed on grain, which is inefficient. Cattle are ruminant animals, and are not like chickens. A chicken needs a balanced diet; it can't thrive on something that is free or something that is inexpensive, it has to have a balanced diet. Now a chicken only requires 2.2 pounds of grain to gain a pound of meat; a beef animal that is fed grain requires 5.5 pounds, at the best, and up to 8 pounds in order to gain one pound of meat. That is very inefficient. I am not interested in promoting and supporting big grain companies; I am interested

[Traduction]

céréales, on n'utilise pas vraiment les caractéristiques génétiques de ces animaux.

Lorsque l'homme et les bovins doivent se livrer concurrence pour les mêmes céréales, le coût des provendes pour les animaux augmente. Les bovins sont des animaux à rumen dotés des moyens génétiques nécessaires pour transformer le fourrage, constitué essentiellement d'herbe et de déchets, en viande. On considère encore que les animaux doivent avoir une certaine quantité de gras de couverture et la plupart des études semblent indiquer que 90 jours d'engraissement suffisent amplement pour pouvoir produire ce gras de couverture supplémentaire nécessaire pour satisfaire le marché actuel.

J'aimerais aussi qu'il y ait des lignes directrices régissant la promotion d'une meilleure génétique bovine. Autrement dit, j'aimerais que l'on fasse la promotion de la sélection d'animaux qui utilisent mieux les fourrages. J'aimerais que l'on utilise davantage la vigueur des bêtes hybrides par croisement et j'aimerais que l'on choisisse des carcasses à plus haut rendement. Autrement dit, que chaque animal donne plus de viande afin d'améliorer notre efficacité. A long terme, le moyen de réduire au minimum les coûts pour le consommateur et le gouvernement est de mettre en œuvre un programme dont le but à long terme serait de réduire le coût du bœuf en améliorant l'efficacité. Ce que je demande en réalité, c'est qu'on choisisse pour le commerce de détail de la viande de vache qui a suivi un régime constitué à 70 ou 80 p. 100 de fourrage.

Permettez-moi d'ajouter qu'il faut agir messieurs, qu'il faut faire quelque chose. Nous pourrions faire quelque chose en fixant le taux d'intérêt pour les agriculteurs au niveau de l'inflation plus 2 p. 100 et en l'ajustant sur une base mensuelle. Cela soulagerait immédiatement et comme ne ne représentons que 5 p. 100 de la population totale, cela ne ferait certes pas une grande différence.

Un autre problème posé par les offices de commercialisation, et particulièrement dans l'industrie du lait, c'est qu'il faut atteindre les contingents. Il y a de nouveaux arrangements fiscaux et les gens devront payer. Cette industrie nécessite malheureusement beaucoup de capitaux. Pour produire un bovin, il faut trois ans de la conception jusqu'à ce que le produit soit commercialisable et il faut donc planifier à long terme. La solution à court terme que constitue la stabilisation est bien belle pour l'avenir immédiat, mais elle ne fait pour contrôler la situation globale de l'offre et de l'établissement des prix, problème auquel il faut vraiment nous attaquer.

Il nous faut donc une foule de réponses à ce problème, et non pas une ou deux seulement. Nous devons mettre en œuvre des programmes. Nous avons maintenant un programme R.O.P. en vertu duquel on accorde des primes pour des animaux nourris aux céréales, ce qui est inefficace. Les bovins sont des ruminants et non de la volaille. Un poulet a besoin d'un régime équilibré. Il ne peut engraisser avec une alimentation gratuite ou peu coûteuse. Il doit avoir un régime équilibré. Un poulet n'a besoin que de 2.2 livres de céréales pour gagner une livre de viande. Le bovin nourri aux céréales a besoin de 5.5 livres au moins et de jusqu'à 8 livres pour gagner une livre de viande. C'est très inefficace. Je ne suis pas intéressé à

[Text]

in supporting the farmers and people who are producing food helping them do this at minimum cost. The programs we have set up now are not oriented towards this. We are oriented to having an animal grow on grain, and giving a bonus to the man who feeds grain to his animals. To feed a 500-pound animal on grain until it weighs 1,000 pounds is very expensive and absurd.

In the long run we have to look at this problem, and we have to look at what beef cattle are and how we can cut these costs but, for the immediate future we do need stabilization and we do need a marketing structure.

Two people have presented good briefs on the point that imports do have an immense influence on our overall consumption. So we have to have some way of controlling the numbers, and we have to have some program for the long term to cut the costs of beef production, and we have to have some intermediate measure to keep people from going out of business so that, in the future, we still have a farming industry and a beef industry.

That is all I have to say, Mr. Chairman.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Brownstone. Are there any questions from members of the committee?

Mr. Brownstone: Grass, silage, waste products from agriculture. I worked once in waste product research and we used to take waste paper and have micro-organisms grow on it and then in turn feed it to animals and it worked fine. There are all kinds of methods for the future. There is going to be a revolution in agriculture over the next twenty years through genetics and this is going to have profound effects on what is going to be fed to animals and the prices of such things compared to what we have now. Right now we can save money on forage animals. In the long run we are going to save a lot more money, because sawdust from the paper industry can be used for feed. During the 50s, American farmers were producing tremendous amounts of grain and they did not know what to do with it, so, they fed it to animals. That was the solution. We encouraged the whole world to do that. The consequence is that today, with humans competing for that grain, grain prices are going high. So, as I say, we have to refocus this attention.

Senator Anderson: You mean to bring the forage or the grass to the animal or to let the animal forage for itself?

Mr. Brownstone: Both aspects.

Senator Anderson: The way they used to?

Mr. Brownstone: At certain times of the year an animal can be on grass because it is warm enough and the grass is there. When the ground is frozen, of course, we can't do that, so we have to rely upon good quality forage. Most studies that I have read—and I do look at these sort of things in a little bit of detail—say that if you can provide forage at a minimum under these figures this forage will supply half of its energy, which is

[Traduction]

assurer la promotion et le soutien des grosses compagnies céréalieres. Je voudrais plutôt appuyer l'agriculteur et ceux qui produisent des aliments en les aidant à le faire le moins cher possible. Les programmes actuels ne sont pas orientés en ce sens. Ils favorisent plutôt les animaux engraisés aux céréales et accordent une prime à celui qui engraisse ses animaux aux céréales. Il est très coûteux et absurde de nourrir une bête de 500 livres aux céréales jusqu'à ce qu'elle pèse 1,000 livres.

À long terme, il faudra examiner ce problème, étudier la nature des bovins et nous demander comment réduire ces coûts. Dans l'immédiat, cependant, nous avons besoin d'une structure de stabilisation et de mise en marché.

Deux personnes ont présenté d'excellents mémoires dans lesquels on signalait que les importations ont une influence énorme sur notre consommation globale. Il nous faut donc un moyen quelconque de contrôler l'offre et nous devons mettre en œuvre un programme à long terme destiné à réduire le coût de la production bovine. Nous avons aussi besoin d'une mesure provisoire quelconque pour aider les producteurs à survivre afin que nous ayons encore à l'avenir une industrie agricole et une industrie du bœuf.

C'est tout ce que j'ai à dire, monsieur le président.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Brownstone. Les membres du comité ont-ils des questions?

M. Brownstone: De l'herbe, de l'ensilage, des déchets agricoles. J'ai déjà fait de la recherche sur les déchets. Nous prenions des déchets de papier sur lesquels nous cultivions des microorganismes et que nous donnions ensuite à manger aux animaux. Nous avons obtenu de bons résultats. Il y a toutes sortes de méthodes pour l'avenir. Au cours des vingt prochaines années, la génétique déclenchera dans l'agriculture une révolution qui aura des répercussions profondes sur ce qu'on donnera à manger aux animaux et sur les prix comparative-ment à ce qui existe aujourd'hui. À l'heure actuelle, nous pouvons économiser en ce qui concerne les animaux à fourrage. À long terme, nous économiserons beaucoup d'argent parce qu'on peut utiliser la sciure provenant de l'industrie du papier pour nourrir les animaux. Au cours des années 1950, les agriculteurs américains produisaient d'énormes quantités de céréales dont ils ne savaient que faire et c'est pourquoi ils les donnaient aux animaux. C'était la solution. Nous avons encouragé tout le monde à le faire. C'est pourquoi, à l'heure actuelle, les céréales coûtent cher parce que les humains veulent avoir ces mêmes céréales. Comme je le disais, nous devons donc réorienter nos efforts.

Le sénateur Anderson: Vous voulez dire apporter le fourrage ou l'herbe à l'animal ou laisser celui-ci se débrouiller?

M. Brownstone: Les deux.

Le sénateur Anderson: Comme cela se faisait auparavant?

M. Brownstone: A certaines périodes de l'année, un animal peut se nourrir d'herbe parce qu'il fait assez chaud et qu'il y en a. C'est bien sûr impossible lorsque le sol est gelé et c'est pourquoi nous devons nous en remettre au fourrage de bonne qualité. D'après la plupart des études que j'ai lues—et j'examine ce genre d'étude en détail—si l'on peut fournir du fourrage à un coût minimum et si ce fourrage fournit la moitié

[Text]

a 50 per cent T.D.N. Then let's say there is a 13 or 14 per cent protein contribute because the animal needs a certain amount of protein in this forage to be able to satisfy all its growth needs, et cetera. This could be supplied quite sufficiently by forage. Most studies show this. But growing good forage is not an easy thing, it requires some skill. My last point on the subject of promoting better beef through genetics is that we must promote better management skills. We should have programs set up to promote these things. We do have programs there but they are not organized and they are not coordinated and there is no overall emphasis on it. I think it should be built into a program, so that in order to get a subsidy, you have to follow—this is a bad thing to say in one way because it takes away free choice—A, B, C or D. You may not have to follow them all, but at least if you follow these you will be able to cut your costs and you will be able to increase your efficiency.

Senator Anderson: You do see a lot of beautiful grass growing along the roads.

Mr. Brownstone: And, in the maritimes, we grow grass; we have lots of rain so we grow good grass. In B.C. they grow good grass; in certain areas of Alberta they grow good grass.

Senator Anderson: You would have to fence the whole country in again.

Mr. Brownstone: No, no, not necessarily.

Senator Anderson: I see your point. I am just going back. Scientifically, it sounds practical.

Senator Yuzyk: I think you have struck the nail on the head. The farmer has to be more efficient in his production. He can't always be that efficient even if he wanted to be without government help and, in the long run, this means education. It would mean that our departments of agriculture, federal and provincial, have to pay more attention to production and efficiency of production, and that gives us a different dimension, really, to the immediate problem of beef and the depression in the beef industry. Therefore, I think that your main thrust here would be not only stabilization, which is a temporary measure, but that we should have long-term policies and that these should be implemented by the departments of agriculture, federal and provincial. Is my understanding correct?

Mr. Brownstone: In conjunction with farmers; there are progressive farmers around who in their feedlots are utilizing the high forage ration because it is cheaper. We don't grow the grain that you grow in the west. We can't afford to raise animals that way so we have, on our own, modified our programs to increase the amount of forage because it is cheaper to do that. Where the market structures are, where the market forces are, eventually there is going to be, you know, a leveling off.

Senator Yuzyk: Yes.

[Traduction]

de son énergie, on obtient alors un coefficient T.D.N. de 50 p. 100. Disons ensuite qu'on ajoute 13 ou 14 p. 100 de protéines parce que l'animal a besoin de certaines quantités de protéines pour satisfaire à tous ses besoins de croissance et ainsi de suite. La plupart des études démontrent que le fourrage constitue une alimentation très suffisante. Il n'est cependant pas facile de faire pousser du fourrage de qualité. Cela nécessite certaines connaissances. J'ai un dernier point à ajouter au sujet de l'élevage de bœuf de meilleure qualité par le biais de la génétique. Nous devons promouvoir l'amélioration des techniques de gestion. Nous devrions mettre en œuvre de tels programmes de promotion. Nous avons des programmes, mais ils ne sont ni organisés, ni coordonnés et n'ont pas d'orientation particulière. Ces éléments devraient être incorporés à un programme de telle sorte que pour pouvoir obtenir une subvention, il faudrait suivre certaines étapes particulières, ce qui n'est pas tellement bon à dire dans un certain sens parce que cela enlève tout libre choix. Il n'est peut-être pas nécessaire de suivre toutes les étapes mais si on le fait, on pourra réduire les coûts et améliorer l'efficacité.

Le sénateur Anderson: Il y a beaucoup d'herbe magnifique qui pousse le long des routes.

M. Brownstone: Dans les provinces Maritimes, il pousse de l'herbe. Nous avons beaucoup de pluie et nous avons donc de l'herbe de qualité. En Colombie-Britannique, l'herbe est bonne aussi, de même que dans certaines régions de l'Alberta.

Le sénateur Anderson: Il faudrait clôturer tout le pays une fois de plus.

M. Brownstone: Pas nécessairement.

Le sénateur Anderson: Je vois ce que vous voulez dire. Je reviens un peu en arrière. Scientifiquement, cela semble pratique.

Le sénateur Yuzyk: Je crois que vous avez dit juste. L'agriculteur doit produire de façon plus efficace. Il ne peut toujours être aussi efficace même s'il le voulait sans l'aide du gouvernement ce qui, à long terme, nécessite une certaine éducation. Cela voudrait dire que les ministères fédéral et provinciaux de l'Agriculture devraient accorder davantage d'attention à la production et à l'efficacité de la production, ce qui donne une dimension différente en fait au problème immédiat du bœuf et à la crise de l'industrie du bœuf. C'est pourquoi je pense qu'il faudrait concentrer les efforts non seulement sur la stabilisation, mesure temporaire, mais sur des politiques à long terme qui devraient être mises en œuvre par les ministères fédéral et provinciaux de l'Agriculture. Ai-je bien saisi ce que vous voulez dire?

M. Brownstone: De concert avec les agriculteurs. Il y a des agriculteurs progressifs qui, dans leurs parcs d'engraissement, utilisent beaucoup de fourrage parce que cela coûte moins cher. Nous n'avons pas les céréales que l'on a dans l'Ouest. Nous n'avons pas les moyens d'engraisser des animaux de cette façon et c'est pourquoi nous avons de notre propre chef modifié nos programmes pour augmenter la quantité de fourrage parce que cela coûte moins cher. Lorsque les structures et les forces du marché agiront, il finira par y avoir un plateau.

Le sénateur Yuzyk: Oui.

[Text]

Mr. Brownstone: And this process will happen. But how many farmers will be left when that does happen? That is the question that worries me. So, I am saying yes, we should implement these programs for the long term but for the immediate, we need a marketing structure to govern the numbers. We also need a stabilization to just hold on to what we have, just for the immediate future.

Senator Yuzyk: I think that is very clear, thank you very much.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Brownstone. We appreciate your coming to share your views with us.

The next witness is Mr. Alan Dixon. Mr. Dixon is also appearing on his own behalf and not for any group, is that correct, Mr. Dixon?

Mr. Alan Dixon: That is correct.

The Acting Chairman: All right, Mr. Dixon, we will turn it over to you.

Mr. Dixon: Mr. Chairman, honorable senators, ladies and gentlemen: We would like to take this opportunity to address the Senate committee hearing on marketing in the beef industry. After reviewing several plans on this subject, we would like to make the following points: any plan, regardless of structure, should be compulsory, contributory and national in scope, but must include regional or provincial costs of production in determining payouts. This would be similar to the dairy marketing board approach. If we are talking about stabilization plans, we would like to suggest that a specified amount of cattle per producer be covered; this would discourage large corporate production. All cattle under the plan would be sold through a central selling agency, thus leaving the door open for those producers who wish to produce and market more cattle than covered by the plan. This system would help to voluntarily control the amount of cattle produced and thus keep the plan from leading to chronic over-production which is a problem in any stabilization plan. In our view, the idea of basing stabilization on 90 or 95 per cent of a five year average is absolutely ridiculous. Over the last five years inflation has been running anywhere from 10 to 15 per cent, thus a plan based on a five year average would probably never pay out or if it did the amount would be meaningless. Also, some producers might disagree, but over the last five years I would say 1979 was the only year there was a decent price. So, four bad years and one good year does not make for too much of a stabilization. It is our belief that a stable cattle finishing industry will compete strongly before available feeder calves and also would encourage the cow-calf producer to finish his own cattle. This is historically true and proven. Any program or plan devised should stabilize the income of every segment of the industry, from the cow-calf producer to the feedlot operator.

The Acting Chairman: Thank you very much, Mr. Dixon.

Senator Yuzyk: I know I am doing a lot of questioning here; it is because I have two good partners here who will later take

[Traduction]

M. Brownstone: Et cela va se produire. Cependant, combien restera-t-il d'agriculteurs à ce moment-là? C'est ce qui m'inquiète. C'est pourquoi j'estime que ces programmes sont nécessaires à long terme, mais que dans l'immédiat, nous avons besoin d'une structure de mise en marché afin de contrôler le volume. Nous avons aussi besoin d'un système de stabilisation tout simplement pour conserver ce que nous avons, pour l'avenir immédiat.

Le sénateur Yuzyk: Je crois que c'est très clair. Merci beaucoup.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Brownstone d'être venu nous faire connaître votre position.

Notre prochain témoin est M. Alan Dixon qui comparaît en son propre nom et ne représente aucun groupe. Est-ce exact, monsieur Dixon?

M. Alan Dixon: En effet.

Le président suppléant: Très bien, monsieur Dixon, vous avez la parole.

M. Dixon: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je profite de l'occasion de prendre la parole devant le comité sénatorial pour parler de la commercialisation dans l'industrie du bœuf. Après avoir étudié plusieurs programmes dans ce domaine, nous aimerions faire valoir les points suivants: tout plan, quelle qu'en soit la structure, devrait être obligatoire, contributif et d'envergure nationale, mais le calcul des paiements devrait tenir compte des coûts de production régionaux ou provinciaux. Cette méthode ressemblerait à celle de l'Office de commercialisation des produits laitiers. Si nous parlons de plan de stabilisation, nous aimerions qu'il couvre un nombre précis de bovins par producteur, ce qui découragerait les grosses sociétés. Tout le bétail couvert par le plan serait vendu par un organisme central de vente, ce qui laisserait la porte ouverte aux producteurs désireux de produire et de vendre plus de bétail que ne le prévoirait le plan. Ce système faciliterait le contrôle volontaire de la production de bovins et empêcherait ainsi le plan de provoquer une surproduction chronique, problème de tout plan de stabilisation. Nous estimons qu'il est absolument ridicule de fonder la stabilisation sur un coefficient de 90 ou 95 p. 100 d'une moyenne de cinq ans. Depuis cinq ans, l'inflation varie entre 10 et 15 p. 100 et c'est pourquoi un plan fondé sur une moyenne de cinq ans ne paierait probablement jamais rien ou s'il versait quelque chose, ce serait insignifiant. Certains producteurs ne seront peut-être pas d'accord, mais je dirais que des cinq dernières années, 1979 a été la seule où les prix ont été décents. Quatre mauvaises années et une bonne, ce n'est pas grand chose comme stabilisation. Nous croyons qu'une industrie stable de la finition des bovins livrera une vive concurrence aux veaux d'engraissement disponibles et encouragera l'éleveur-naisseur à finir son propre bétail. L'histoire l'a prouvé. Tout programme ou plan devrait stabiliser les revenus de tous les secteurs de l'industrie, de l'éleveur-naisseur jusqu'à l'exploitant de parcs d'engraissement.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Dixon.

Le sénateur Yuzyk: Je sais que je pose une foule de questions. C'est parce que j'ai deux bons amis ici qui prendront la

[Text]

up the slack and could ask questions. Your points of view are quite clear here; I would like to know with whom you have been discussing these matters so that you were able to come to these conclusions. In other words, I would like to know whether this is your personal viewpoint, or have you been discussing it with groups in Moncton or around Moncton or within the province?

Mr. Dixon: Well, I have been discussing it with many other producers, but it is definitely my point of view and that of my colleague, Mr. Von Kintzel.

Senator Yuzyk: So you would favour a national marketing board?

Mr. Dixon: Yes.

Senator Yuzyk: Of course, such a board would be beneficial to the producer in the long run, but it may not always be at the very beginning, is that right?

Mr. Dixon: Well, let me put it to you this way, I am surrounded by dairy farmers and they are a hell of a lot better off than I am.

Senator Yuzyk: This implies that you are learning lessons from the dairy farmers.

Mr. Dixon: You are right.

Senator Yuzyk: And the other producers are beginning to catch on.

Mr. Dixon: Yes.

Senator Yuzyk: That has not been expressed in that way by representatives of organizations though.

Mr. Dixon: I would like to just point out that we did have a meeting here at Keddy's for this area within the last two weeks I believe it was, and there are two more scheduled. In the New Brunswick Cattle Producers Association there never has been a vote taken as to whether or not we are going to support marketing boards. Some way we are not going to, that we are going to support supply management or whatever. But I don't think that anybody knows what the majority of producers wants yet, because the vote has never been taken.

Senator Yuzyk: But you certainly know what the leading producers want. It is much more difficult to gauge the opinion of what I would call the marginal beef producer, who is really involved in mixed farming and can always go to another job. He would not be as clear cut on many of these issues. But those who are at least 50 per cent beef producers would be beginning to crystallize their ideas of what they would like for the whole region, which, of course, would benefit them. We are interested now in getting these viewpoints so it is important for our report to really gauge the opinion of those producers and to know just what they want. And we know that the demands in the various regions vary, so we may even have to apply different solutions to different regions. That is why it is very important to see if we can get a strong consensus for, say, a meat authority, or for stabilization, or for any kind of a board of any kind. This would help us to make what we

[Traduction]

relève plus tard. Votre position est très claire. J'aimerais savoir avec qui vous avez discuté de ces questions pour en venir à de telles conclusions. Autrement dit, j'aimerais savoir s'il s'agit de votre point de vue personnel ou si vous en avez discuté avec des groupes de Moncton, des environs ou de la province?

M. Dixon: J'ai discuté avec de nombreux autres producteurs, mais il s'agit certes là de mon propre point de vue et de celui de mon collègue, M. Von Kintzel.

Le sénateur Yuzyk: Vous seriez donc en faveur d'un office national de commercialisation?

M. Dixon: Oui.

Le sénateur Yuzyk: Un tel office serait bien sûr avantageux pour le producteur, à long terme, mais ce n'est pas toujours le cas au début, n'est-ce pas?

M. Dixon: Permettez-moi de vous dire que je suis entouré de producteurs laitiers dont la situation financière est bien meilleure que la mienne.

Le sénateur Yuzyk: Cela veut dire que vous apprenez des producteurs laitiers.

M. Dixon: Vous avez raison.

Le sénateur Yuzyk: Et les autres producteurs commencent à se réveiller.

M. Dixon: En effet.

Le sénateur Yuzyk: Ce n'est cependant pas ce qu'ont dit les représentants d'organismes.

M. Dixon: J'aimerais simplement signaler que les producteurs de la région se sont réunis ici chez Keddy's il y a moins de deux semaines et que deux autres réunions sont prévues. L'Association des éleveurs de bovins du Nouveau-Brunswick n'a jamais voté pour savoir si nous allions appuyer ou non les offices de commercialisation. Certains disent que nous le ferons, que nous allons appuyer la gestion de l'offre ou toute autre mesure. Je ne crois cependant pas que quelqu'un sache ce que veut la majorité des producteurs parce qu'il n'y a jamais eu de vote.

Le sénateur Yuzyk: Cependant, vous savez certainement ce que veulent les principaux producteurs. Il est beaucoup plus difficile de savoir ce qu'en pense ce que j'appellerais le producteur marginal qui s'occupe en fait d'agriculture mixte et peut toujours faire autre chose. Il n'aurait pas d'idée aussi prononcée sur un grand nombre de ces questions. Cependant, ceux qui consacrent au moins la moitié de leur temps à la production de bœuf commencent à se faire une très bonne idée de ce qu'ils aimeraient avoir pour toute la région et qui serait bien sûr avantageux pour eux. Nous voulons maintenant obtenir ces points de vue, ce qui est important pour notre rapport, afin de jauger vraiment l'opinion de ces producteurs et de savoir exactement ce qu'ils veulent. Nous savons en outre que la demande varie dans les diverses régions, ce qui fait qu'il nous faudra peut-être même appliquer des solutions différentes à des régions différentes. Voilà pourquoi il est très important

[Text]

consider good recommendations to the government and to parliament.

The Acting Chairman: Mr. Dixon, you are a cattle producer yourself?

Mr. Dixon: Yes.

The Acting Chairman: In what area? As a cow-calf producer?

Mr. Dixon: I have done both on a small scale and I still have both.

The Acting Chairman: So you raise your own calves and you feed them to market, to slaughter?

Mr. Dixon: Well, I usually sell them to a feedlot. I don't feed them right through, so I guess you would call that a stocker.

The Acting Chairman: If we were to proceed with a marketing board proposal, who do you think should do this? Should the provinces initiate it first each within its own province or should the federal government take the lead?

Mr. Dixon: Well, in my opinion, I don't think anything is going to be done unless the federal government decides to do it. Otherwise, we are going to Mickey Mouse around here for years, trying to get everybody satisfied and nothing is ever going to happen. So they are just going to have to make up their mind one way or the other as to what it is going to be.

The Acting Chairman: And you see the federal government doing this without a vote of the producers?

Mr. Dixon: Well, I would like to see a vote, if we had time, but where time is running out, personally I would like to see them either impose a stabilization plan or supply management.

The Acting Chairman: But your choice would be supply management?

Mr. Dixon: Yes, ultimately, yes.

The Acting Chairman: And you would see this as being done by the federal government without any vote taken of producers?

Mr. Dixon: Yes, I am afraid that is what it is going to have to come to.

The Acting Chairman: And it would apply to cow-calf and to feedlots?

Mr. Dixon: Well, that is where we have a problem; I am not qualified to suggest how it should be done.

The Acting Chairman: But you know the problem?

Mr. Dixon: Yes, I know the problem, but there are people far more qualified than I am who should be able to figure it out or who should be able to figure something out.

[Traduction]

d'obtenir un consensus ferme en faveur, par exemple, d'une administration de la viande, de la stabilisation ou de tout autre genre d'office. Cela nous aiderait à présenter de bonnes recommandations au gouvernement et au Parlement.

Le président suppléant: Monsieur Dixon, vous êtes producteur de bœuf vous-même?

M. Dixon: En effet.

Le président suppléant: Dans quel secteur? Êtes-vous éleveur-naisseur?

M. Dixon: J'ai fait les deux à petite échelle et je le fais toujours.

Le président suppléant: Vous élevez donc vos propres veaux et vous les engraissez jusqu'à ce qu'ils soient prêts à vendre, à abattre?

M. Dixon: Je les vends habituellement à un parc d'engraissement. Je ne les engraisse pas jusqu'au bout et je suppose donc qu'on pourrait les qualifier d'animaux d'engrais encore maigres.

Le président suppléant: Si nous allions de l'avant avec un projet d'office de commercialisation, qui croyez-vous devrait s'en charger? Chacune des provinces devrait-elle en prendre l'initiative à l'intérieur de son propre territoire ou le gouvernement fédéral devrait-il le faire?

M. Dixon: J'estime qu'il ne se fera rien si le gouvernement fédéral ne décide pas d'agir. Sinon, nous allons tourner en rond pendant des années en essayant de satisfaire tout le monde et il ne se produira rien. Le gouvernement devra donc décider ce qu'il fera.

Le président suppléant: Et vous verriez le gouvernement fédéral le faire sans que les producteurs votent?

M. Dixon: J'aimerais qu'il y ait un vote si le temps le permet, mais lorsque le temps presse, j'aimerais qu'on impose un programme de stabilisation ou la gestion de l'office.

Le président suppléant: Vous favoriseriez cependant la gestion de l'offre?

M. Dixon: En fin de compte, oui.

Le président suppléant: Et vous aimeriez que le gouvernement fédéral le fasse sans que les producteurs votent?

M. Dixon: En effet, j'ai bien peur qu'il faudra en venir là.

Le président suppléant: Et cela s'appliquerait aux secteurs de l'élevage-naissage et de l'engraissement?

M. Dixon: C'est là où nous avons un problème. Je ne suis pas qualifié pour recommander une façon de procéder.

Le président suppléant: Vous connaissez cependant le problème?

M. Dixon: En effet, mais il y a cependant des gens beaucoup plus qualifiés que moi qui devraient pouvoir proposer une solution.

[Text]

The Acting Chairman: Thank you for your presentation. We appreciate your preparing this brief and coming to share it with us.

That concludes the list of witnesses who had asked previously to appear before us. We are now prepared in the time that is left to hear brief interventions from interested members of the audience. If the interventions are kept short, then we will be able to hear more of them.

Mr. Percy Waddy: My name is Percy Waddy from Salisbury, and we have a dairy farm. In the last presentation it was mentioned that milk supply management resulted in different prices in different parts of Canada. This system was recommended by the last speaker for the beef industry. This would not be the case. I sit on the milk supply management committee and the support price is the same all over Canada. We do not differentiate between areas. Thank you.

The Acting Chairman: In spite of the fact that the cost of production can vary from area to area?

Mr. Waddy: Our cost production formula does not allow for that. We want to produce milk in the maritimes. In Manitoba a chicken business can produce chickens cheaper than we can down here. So, there are comparative advantages, which is the term they use, and they would rather see the product produced where it can be produced cheapest for the consumer rather than produced all over Canada, in my opinion. We have just one formula and that is across Canada. Thank you.

The Acting Chairman: Thank you very much. Are there other comments?

Francine St. Thomas: My name is Francine St. Thomas. I see the stabilization program as a glorified welfare program. It is never going to solve the problem of producers, be it of beef or any other commodity. I don't see it as a solution to the problems that are existing. As a young person, I would like to see a system which encourages young people to get into farming. I am frightened by the small number of young people who are interested in farming today, and that really makes me feel insecure about food in the future. I would like to see a supply management system, not necessarily like the egg or the poultry management systems that they have at present. I think that those systems are based on sellable quotas, and it is very difficult for young farmers to get into farming, because they can't invest in the quota with all other investments they have to make. I would like to see a supply management system on a national scale, and something that would involve control of farm size. Give us a minimum price for cost production. This would give a chance for every farmer to be able to put a certain amount of their produce on the market. So a young farmer who can only invest maybe in 50 acres would have as much chance to get 40 per cent of his or her crop onto the market as somebody who has 3000 acres.

The Acting Chairman: Thank you, Miss St. Thomas. Any other comment?

[Traduction]

Le président suppléant: Je vous remercie de votre intervention. Nous vous remercions d'avoir préparé cet exposé et de l'avoir partagé avec nous.

Cela met fin à la liste des témoins qui ont demandé à comparaître. Pendant le temps qui nous reste, nous sommes maintenant disposés à entendre de brèves interventions des membres intéressés de l'audience. Si les interventions sont brèves, nous pourrions en entendre un plus grand nombre.

M. Percy Waddy: Mon nom est Percy Waddy. Je viens de Salisbury et nous avons une ferme laitière. Le dernier intervenant a déclaré que la gestion de l'offre de lait a entraîné des prix différents dans des régions différentes du Canada. Il a recommandé le même système pour l'industrie du bœuf. Cela ne serait pas le cas. Je fais partie du comité de la gestion de l'offre de lait et le prix de soutien est le même partout au Canada. Nous ne faisons pas de distinction entre les régions. Je vous remercie.

Le président suppléant: Même si les coûts de production peuvent varier d'une région à l'autre?

M. Waddy: La formule que nous appliquons aux coûts de production ne tient pas compte des variations. Nous voulons produire du lait dans les provinces Maritimes. Au Manitoba, un éleveur de poulet a des coûts de production moins élevés qu'ici. Il y a donc des avantages comparatifs, et c'est l'expression qu'ils utilisent, et l'on préfère voir une denrée produite là où cela coûte moins cher pour le consommateur plutôt que partout au Canada. Nous avons une seule formule qui s'applique à tout le Canada. Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci beaucoup. D'autres commentaires?

Francine St. Thomas: Mon nom est Francine St. Thomas. Je considère le programme de stabilisation comme un programme de bien-être en mieux. Cela ne résoudra jamais les problèmes des producteurs de bœuf ou d'autres denrées. Ce n'est pas une solution aux problèmes actuels. Comme je suis jeune, j'aimerais voir un système qui encourage les jeunes à se lancer dans l'agriculture. Le très petit nombre de jeunes intéressés à l'agriculture aujourd'hui m'effraie et m'enlève vraiment toute sécurité au sujet de l'alimentation à l'avenir. J'aimerais qu'il y ait un système de gestion de l'offre, mais pas nécessairement comme ceux qui s'appliquent actuellement aux œufs ou à la volaille. Je crois que ces systèmes sont fondés sur les contingents vendables et il est très difficile pour des jeunes de se lancer dans l'agriculture parce qu'ils ne peuvent investir dans les contingents étant donné tous les autres investissements requis. J'aimerais qu'il y ait un système national de gestion de l'offre comportant un certain contrôle de l'étendue des fermes. Qu'on nous donne un rendement minimum sur les coûts de production. Cela permettrait à tous les agriculteurs de vendre une certaine quantité de leurs produits. Le jeune agriculteur qui ne peut acheter peut-être que 50 acres aurait autant de chances de vendre 40 p. 100 de sa production que celui qui a 3,000 acres.

Le président suppléant: Je vous remercie, mademoiselle St. Thomas. D'autres commentaires?

[Text]

Mr. Eike Futter: My name is Eike Futter. I am a beef producer and a turkey producer. We have supply management in turkeys. Supply management in the poultry industry really was a hard thing to come by when we, in the poultry, were in the same situation as the red meat people are in right now. We asked for and took a lot of support from our provincial people and the federal department of agriculture to iron out some of the problems of getting a supply management system started. We do have a great deal of expertise in those fields that sometimes we don't seem to be using. What we did was this; after the growers had decided to take their vote on supply management and went with supply management, that did not mean that all the problems were solved. Like anything else, the only time you do not have any problems, is when you are six foot under, really. So problems always continue. Supply management, really, is a basic thing which the rest of society also utilizes, so it is not just agriculture we are talking about. Labour unions or General Motors or the processors beyond the farm gate, they all utilize supply management. The only thing is, of course, if you have supply management, you have control over your destiny and, really, that is what we are after anyway. In my view, as a beef producer, that is what we have to do. The problem we run into is with these provincial stabilization programs. This distorts the historic production of a province. The advantage we have in poultry is that nobody anticipated supply management, therefore they had their historic production as a starting point. These provincial subsidy programs enhance production, therefore the province gets a bigger share of the global so to speak. The suggestion that supply management would cause the system to go hog wild and the consumer would be shafted, I don't think is true because supply management checks and balances. There is a counsellor in Ottawa, we have a commission here in the province that sees to it that everything is on the up and up, and if it is not we are called to task and rectifying steps are taken. Basically this option is open to anybody in society, including producers who are not in favor of the supply management system. We, in the turkey production, have not had that happen to us, because we have always tried to see to it that we manage our affairs for the benefit of society as a whole. So I just wanted to add that. I would have had a brief here myself but I just did not get the time to prepare it because I am so busy with the turkeys. Thank you very much.

The Acting Chairman: Thank you very much. Are there any others?

Mr. Alton Chown: My name is Alton Chown and I am a beef producer. I run a cow-calf operation. I am not really all in favor of a marketing board, but I feel it may have to come to that. The comment was made that a marketing board is just another form of union. But everything we buy involves unions in its production. We have to have some sort of stabilization of the market for what we sell. There was mention of having consumers on the marketing board. I would like to see there some of these people who are spending 36 to 40 hours a week

[Traduction]

M. Eike Futter: Mon nom est Eike Futter. Je suis producteur de bœuf et de dinde. Nous avons la gestion de l'offre dans le secteur de la dinde. On a vraiment eu beaucoup de difficultés à implanter la gestion de l'offre dans l'industrie de la volaille au moment où nous étions dans la même situation que les producteurs de viande rouge actuellement. Nous avons demandé et reçu beaucoup d'appui de la province et du ministère fédéral de l'Agriculture, ce qui a permis d'aplanir une partie des difficultés que pose le lancement d'un système de gestion de l'offre. Nous avons dans ce domaine beaucoup d'expertise que nous ne semblons pas utiliser parfois. Nous avons procédé ainsi: lorsque les producteurs eurent voté en faveur de la gestion de l'offre, cela ne voulait pas dire que tous les problèmes étaient résolus. Comme dans n'importe quel cas, le seul moment où il n'y a pas de problème c'est lorsqu'on est six pieds sous terre en fait. Il y a donc toujours des problèmes. La gestion de l'offre est en réalité un concept fondamental que le reste de la société utilise aussi. Nous ne parlons donc pas uniquement de l'agriculture. Les syndicats, General Motors, les usines de transformation à l'extérieur de la ferme utilisent tous la gestion de l'offre. La seule chose, en fait, c'est que la gestion de l'offre nous permet de contrôler notre destinée et c'est en réalité ce que nous recherchons de toute façon. Comme producteur de bœuf, j'estime que c'est ce que nous devons faire. Notre problème est dû aux programmes provinciaux de stabilisation qui déforment la production historique d'une province. L'avantage que nous avons dans le secteur de la volaille, c'est que personne n'avait prévu la gestion de l'offre. On est donc parti de la production historique. Ces programmes provinciaux de subvention stimulent la production, ce qui permet donc à la province d'obtenir une plus grosse part du gâteau, pour ainsi dire. Je ne crois pas que la gestion de l'offre déséquilibrerait le système et que le consommateur se ferait avoir à cause des contrepoids inhérents au système. Il y a un conseiller à Ottawa, nous avons ici au Nouveau-Brunswick une commission qui s'assure que tout est correct. Lorsque cela ne va pas, on nous demande d'intervenir et l'on prend les mesures nécessaires. Essentiellement, cette solution est accessible à n'importe qui dans la société, y compris les producteurs qui ne sont pas en faveur de la gestion de l'offre. Cela ne nous est pas arrivé dans le secteur de la dinde parce que nous avons toujours essayé de gérer nos affaires pour le bénéfice de la société dans son ensemble. Je voulais simplement ajouter ces quelques observations. J'aurais pu préparer un mémoire, mais je n'en ai pas eu le temps parce que les dindes me prennent tellement de mon temps. Je vous remercie beaucoup.

Le président suppléant: Merci beaucoup. D'autres commentaires?

M. Alton Chown: Mon nom est Alton Chown et je suis producteur de bœuf. Je suis éleveur-naisseur. Je ne suis pas totalement en faveur d'un office de commercialisation, mais je crois que l'on devra peut-être y venir. Quelqu'un a dit qu'un office de commercialisation était tout simplement un syndicat sous une autre forme. Les syndicats interviennent dans la production de tout ce que nous achetons. Une certaine forme de stabilisation de nos débouchés s'impose. On a dit que des consommateurs devraient faire partie de l'office de commer-

[Text]

on my farm on the weekend and the evening when the calves are born. Maybe then they would understand how much is involved in the production of a pound of beef before it lands on the table. Thank you.

The Acting Chairman: Thank you very much.

Mr. Gordon Lank: My name is Gordon Lank. I am a beef producer from P.E.I. Mr. Chairman, honorables senators: I could not help but get up and take exception to one statement that was made by one witness that farmers must become more efficient. We farmers think we have become more efficient, particularly when we have been selling beef for, at times twenty-five cents less than we were two years ago. There is not many others in society doing that, and we are surviving on it with great difficulty. But I might say, I think the point of whether we should have a marketing board or not is irrelevant at this point, because I think if you ask cattlemen across the country at this particular point in time whether a marketing board is right or wrong, they are not generally willing to go along with it, unless you drag them kicking and shouting into it and I don't think we do that in this country. I think what you need, and I think what a great many cattlemen in P.E.I. support is the idea that the federal government should take over the stabilization of the beef industry at this point, right now, before we get any more provincial programs on the go. And the only long-term solution is to take over the stabilization of pork too. If we were to form a marketing board for beef now, at this point, we could collect our money out of the market, as most farmers wish to do. They don't wish to collect money from government. They wish to collect it from the people they sell the product to because they feel their product is sold at a reasonable price. The people in this country are fed cheaper than most people in the world, and we feel we should be able to get a fair return from the market. But if we were to depend on the market for our money at this point, with pork being subsidized in every province in Canada, we would have to go out of cattle production, because we can't compete against a subsidized meat that competes directly with ours. So I think that the best you can hope is to take this a step at a time. We should not start a whole bunch of provincial stabilization programs for beef and put an end to those for pork. Perhaps as the next step cattlemen will be prepared to go to a different type of marketing. But you can only do the possible. That is what I hope you would recommend to the federal government at this point.

The Acting Chairman: Thank you very much.

Mr. Edwin Colter: My name is Edwin Colter, I am a part time beef producer, but I am also in hogs and also in sheep. My opinion is that if you have subsidization without supply management, you will have the same problem as we have in the pork industry right now. You know, we had subsidization for years, and we kept on producing. We subsidize our own product. We do the same as Chrysler does; we have a product

[Traduction]

cialisation. J'aimerais bien voir certaines de ces personnes qui travaillent de 36 à 40 heures par semaine venir sur ma ferme le soir et en fin de semaine lorsque les veaux naissent. Peut-être comprendrait-on alors le travail que représente la production d'une livre de bœuf avant que celle-ci parvienne à la table. Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci beaucoup.

M. Gordon Lank: Mon nom est Gordon Lank. Je suis producteur de bœuf de l'Île-du-Prince-Édouard. Monsieur le président, honorables sénateurs, je n'ai pu m'empêcher de m'objecter aux propos d'un témoin qui a déclaré que les agriculteurs doivent être plus efficaces. Nous, agriculteurs, croyons que nous sommes devenus plus efficaces, surtout lorsque notre bœuf se vend parfois 25 cents moins cher qu'il y a deux ans. Il n'y en pas beaucoup d'autres dans la société qui font la même chose et nous survivons avec beaucoup de difficulté. Je dois cependant dire qu'il n'est pas pertinent pour le moment de savoir si nous devrions avoir ou non un office de commercialisation. Si vous demandez à l'heure actuelle aux éleveurs à travers le pays s'ils sont en faveur ou non d'un office de commercialisation, vous verrez qu'ils ne sont généralement pas en faveur de cette solution à moins qu'on la leur impose, et je ne crois pas que l'on agisse ainsi au Canada. Je crois que ce qu'il faut, et beaucoup d'éleveurs de l'Île-du-Prince-Édouard sont du même avis, c'est que le gouvernement fédéral se charge de la stabilisation de l'industrie du bœuf dès maintenant avant qu'on lance d'autres programmes provinciaux. La seule solution à long terme est d'assurer la stabilisation du porc aussi. Si l'on créait un office de commercialisation du bœuf maintenant, nous pourrions nous faire payer par le marché, ce que désirent la plupart des agriculteurs. Ils ne veulent pas recevoir l'argent du gouvernement, mais plutôt de ceux à qui ils vendent leur produit parce qu'ils estiment que celui-ci est vendu à un prix raisonnable. Il en coûte moins cher pour manger aux Canadiens qu'à la plupart des autres peuples du monde et nous estimons que nous devrions pouvoir obtenir un juste prix du marché. À l'heure actuelle, cependant, si nous devons nous en remettre au marché, avec le porc qui est subventionné dans toutes les provinces canadiennes, nous devrions cesser de produire du bétail parce que nous ne pouvons résister à la concurrence directe d'une viande subventionnée. Je crois donc que le mieux que vous puissiez espérer, c'est procéder par étape. Nous ne devrions pas lancer toutes sortes de programmes provinciaux de stabilisation du bœuf et mettre fin à ceux qui s'appliquent aux porcs. Les éleveurs seront peut-être disposés ensuite à adopter un autre type de commercialisation. On ne peut cependant faire l'impossible. C'est ce que j'espère que vous recommanderez au gouvernement fédéral pour le moment.

Le président suppléant: Merci beaucoup.

M. Edwin Colter: Mon nom est Edwin Colter et je suis producteur de bœuf à temps partiel. Je produis aussi du porc et du mouton. J'estime que si vous implantez la stabilisation sans la gestion de l'offre, vous aurez le même problème que nous avons maintenant dans l'industrie du porc. Nous bénéficions de la stabilisation depuis des années et nous avons continué à produire. Nous subventionnons notre propre pro-

[Text]

we can't sell but we produce it anyway. I figure that in the short term, if you have to subsidize, all right, but, in the long term, we have to restrict our production. Man is greedy; farmers, just like all the rest are greedy too. I admit it; I am greedy. If there is money to be made by hiring two more people or something like that, or keeping 500 head of cattle tomorrow or renting land, I will do it. But I think that is what is wrong. How does it come to an end? When there is money to be made people will want to make it. You are always going to have people who never will be satisfied. But I figure you have to restrict production although in the maritimes we produce little enough already. But that is it. But the restriction has to be nationwide. You cannot restrict our production and allow some other provinces or some other state to dump the product in. It has to be national; a provincial plan by itself is useless. We see that in the pork industry. We have various provincial plans in the pork industry and it does not work. In my opinion, pork is still being subsidized and the pork producer has a tough time. As you know there are bankruptcies. But I think that in the long run supply management and restrictions on production is the only way. Thank you

The Acting Chairman: Thank you. I think we have time for one more.

Mr. Gregory Taylor: Honorable senators, can I give an outside view of supply management as seen in a beleaguered country that has not had supply management in something like 35, or maybe 40 years, where all farmers participated and it was very successful. If I can give a structure to that, it will give you some idea of what was involved. The structure started off with the government appointing an agricultural marketing authority; the agricultural marketing authority had the responsibility for the export market of beef. At the moment we are looking at an import market here in Canada; we are looking inward to ourselves and inward to the States. We are not looking at the export market or the possibility of selling our beef elsewhere. One of the problems is that we are getting dumped with Australian beef, Chile beef, every other beef, and anybody's beef who wants to get rid of it. Canada is the open shop. The say, "let's go and dump it there, they have very liberal import laws; we can sell it, dispose of it, anything else." The cattlemen in a country called Rhodesia, which you may or may not be familiar with, formed what was called a Cold Storage Commission. The Cold Storage Commission had the supply management effect that you have here. All the cattlemen belonged to it. It was a body which allowed everybody to exist; all private enterprise could exist in the form we know it here in Canada. They had their auctioneers, they had their packers. It had all the aspects of the meat industry as you see it today, but any meat that could be marketed dead had to go through the Cold Storage Commission. Through this Cold Storage Commission, they were able to regulate the supply depending on the capacity of the factories that were able to cut it up. Across Canada this could be very easily done on a provincial basis, and you could get away from provincial

[Traduction]

duit. Nous faisons la même chose que Chrysler. Nous avons un produit que nous ne pouvons vendre, mais nous le produisons quand même. La stabilisation est une bonne chose à court terme, mais, à long terme, il faut limiter la production. L'homme est âpre au gain. Les agriculteurs aussi, comme n'importe qui. Je le suis, je l'admets. Si je peux faire un peu d'argent en embauchant deux autres personnes, en gardant 500 têtes de bétail ou en louant des terres, je le ferai. Je crois cependant que c'est ce qui ne va pas. Comment peut-on en finir? Lorsqu'il y a de l'argent à faire, on veut en profiter. Il y aura toujours des gens qui ne seront jamais satisfaits. J'estime cependant qu'il faut limiter la production même si dans les provinces Maritimes, notre production est à peine suffisante. Les restrictions doivent s'étendre à l'échelle nationale. Vous ne pouvez limiter notre production et permettre à une autre province ou à un autre état de pratiquer le dumping chez nous. Il faut que ce soit un plan national. Un plan provincial en soi est inutile. Nous en avons la preuve dans l'industrie du porc. Nous avons divers plans provinciaux dans l'industrie du porc et cela ne fonctionne pas. J'estime que le porc est encore subventionné et que le producteur de porc vit des temps difficiles. Comme vous le savez, il y a des faillites. J'estime cependant qu'à long terme, la gestion de l'offre et les restrictions de la production constituent la seule solution. Merci.

Le président suppléant: Je vous remercie. Je crois que nous avons le temps pour une autre intervention.

M. Gregory Taylor: Honorables sénateurs, permettez-moi de vous donner une idée indépendante de la gestion de l'offre telle que conçues dans un pays assiégé qui n'a pas bénéficié de la gestion de l'offre depuis 35 ou 40 ans, où tous les producteurs ont participé à un effort commun qui a été couronné de succès. Si je puis vous donner une description structurée, cela vous donnera une idée de ce qui s'est passé. Le gouvernement a commencé par nommer une administration de la mise en marché des produits agricoles qu'il a chargée de l'exportation du bœuf. À l'heure actuelle, nous étudions un marché d'importation ici au Canada. Nous regardons vers l'intérieur de notre pays et des États-Unis. Nous n'examinons pas le marché des exportations ou la possibilité de vendre notre bœuf ailleurs. Un de nos problèmes, c'est qu'on se débarrasse chez nous du bœuf de l'Australie, du Chili, et de tous les autres pays qui veulent se débarrasser de leur produit. Le Canada est un marché ouvert. Les producteurs étrangers se disent: «Allons nous y débarrasser de notre bœuf, car leurs lois sur les importations sont très tolérantes. Nous pouvons y vendre notre bœuf, en disposer, et tout et tout.» Les éleveurs d'un pays appelé Rhodésie, que vous connaissez peut-être ou non, ont formé ce qu'ils ont appelé une commission de la congélation. Cette commission assurait en fait la gestion de l'offre. Tous les éleveurs en étaient membres. Cet organisme permettait à tout le monde de vivre. Toutes les entreprises privées pouvaient exister comme nous les connaissons ici au Canada. Il y avait les encanteurs, les salaisons. L'industrie avait toutes les caractéristiques de l'industrie de la viande que l'on voit aujourd'hui, mais toute viande qui pouvait être vendue apprêtée devait passer par la commission de la congélation. Cette commission permettait de régulariser l'offre en fonction de la capacité de préparation des

[Text]

haranguing as between one province and another. The have-not provinces and the have provinces would benefit. We could see a system where the Cold Storage Commission would be the only receiver of beef from the cattlemen; a price would be set on a yearly basis, related to a market average of production across the country. This would enable it to iron out these seasonal ups and downs, to pay higher prices in the lower production months and lower prices in the higher production months, and stimulate the industry to put an end to seasonal ups and downs and so stabilize the market. By doing this, it would be in a position to export meat, control the price on the market and to stabilize the inflationary trend that we are seeing today. You can pick up your paper today and say, "I have beef to market three months hence, five months hence, ten months hence. What am I going to get on that day? Then you can see what the price is going to be because it is already there. And when you are confined by that price, you will produce at a profit, rather than just going on, hoping that inflation will bring you a profit without regard to what your cost input is going to be. Even at the height of sanctions imposed by the western governments, we were able to put our beef on the Prime Minister's table in London and on the tables in Switzerland, Germany, Holland and even Canada, although we were a beleaguered country. That was under a supply management situation. There was a sea route of 8,000 miles and I was able to have three overseas holidays a year, a car, caravan, holidays, and I was able to do it on 4,000 head that I was feeding out as a sideline. It says something for supply management, if you are bold enough to do it. You have to be bold enough to be able to say to the packers, "You, if you want your beef, you have got to go to the auction market and bid for it because our producers are going to sell it through a commission that will pay them a fair market price." In the lean years it will be possible to subsidize that price without any handouts and at the same time keep an orderly marketing organization going. If you can do that, then I think that you are half-way towards what the commission is here today to do, that is to see how we can stabilize the beef industry in Canada. Perhaps it might be wrong for me to say; "Please go and have a look at other countries in the world that have supply management." But we can learn; we can see. The cattle industry in Rhodesia was such that the cattleman did not have to go to the bank when purchasing his breeding stock; he could go to the same Cold Storage Commission and get what he needed to procure his breeding stock on five years at a medium rate of interest. This was on the understanding that after he had bred his cattle from it and after he had paid his debt back through the Cold Storage Commission he could recoup and the balance would be his own breeding stock. He would sell at the end of the five years of useful breeding life of cattle. It became his property and it became part of his investment, with no banks foreclosing, and nobody chasing him. Today the farmer is not really ready to be involved in marketing. He is not a market man. The days of the concept of market day on Thursday, when he went to town with a load of cattle and came home with a few dollars in his pocket have gone. We live in a highly specialized, highly technical food distribution system and for that we need a food distribution system that propels us right forward into

[Traduction]

usines. Au Canada, on pourrait très facilement faire la même chose à l'échelle provinciale et l'on pourrait se débarrasser des rivalités provinciales. Les provinces démunies et les provinces nanties en bénéficieraient. Nous pourrions avoir un système en vertu duquel la commission de la congélation serait la seule à recevoir du bœuf des éleveurs. Les prix seraient fixés sur une base annuelle et liés à une moyenne de production à travers le pays. Cela permettrait d'aplanir les fluctuations saisonnières, de payer des prix plus élevés lorsque la production est basse et moins élevés lorsque la production est élevée, d'encourager l'industrie à mettre fin aux fluctuations saisonnières et à stabiliser le marché. Ainsi, l'industrie serait en mesure d'exporter de la viande, de contrôler les prix payés sur le marché et d'enrayer la tendance inflationnaire que nous vivons aujourd'hui. Vous pouvez prendre votre journal aujourd'hui et vous dire: «J'ai du bœuf à vendre dans trois, cinq ou dix mois. Combien en obtiendrai-je alors?» Dans ce cas-là, vous sauriez quel serait le prix parce qu'il serait déjà fixé. Si vous êtes limité à ce prix, vous produirez de façon rentable au lieu de simplement continuer de produire en espérant que l'inflation vous permettra de faire un profit sans tenir compte de ce que coûteront les intrants. Même pendant les sanctions imposées par les gouvernements de l'Ouest, nous avons pu livrer du bœuf au Premier ministre à Londres ainsi qu'en Suisse, en Allemagne, en Hollande et même au Canada, même si nous étions un pays assiégé. Tout cela, grâce à la gestion de l'offre. Notre produit devait faire 8,000 milles par bateau et je pouvais prendre trois périodes de vacances outre-mer par année, j'avais une automobile, une caravane, des vacances, tout cela grâce à 4,000 têtes que j'élevais comme passe-temps. C'est un argument très fort en faveur de la gestion de l'offre, si l'on a l'audace de le faire. Il faut avoir l'audace de dire aux salaisons: «Si vous voulez du bœuf, vous devrez passer par l'encanteur et faire une offre parce que nos producteurs le vendront par l'entremise de la commission qui leur paiera un juste prix.» Au cours des mauvaises années, il sera possible de soutenir le prix sans subvention tout en assurant une mise en marché ordonnée. Si vous pouvez le faire, je crois alors que vous aurez réalisé la moitié du mandat du comité, qui est de chercher à déterminer comment stabiliser l'industrie du bœuf au Canada. J'ai peut-être tort de vous recommander d'aller voir ce qui se passe dans d'autres pays qui appliquent la gestion de l'offre. Nous pouvons cependant apprendre. L'industrie du bétail en Rhodésie était telle que les éleveurs n'avaient pas à s'adresser à la banque lorsqu'ils achetaient leurs animaux de reproduction. Ils pouvaient s'adresser à la commission de la congélation et obtenir l'argent nécessaire pour acheter leurs animaux de reproduction en remboursant la commission sur cinq ans à un taux d'intérêt moyen. Il était entendu qu'une fois qu'ils auraient élevé leur bétail, remboursé leurs dettes à la commission de la congélation, ils pourraient récupérer leurs investissements et que les animaux restants serviraient à la reproduction. Ils revendraient leur bétail après cinq ans, durée utile de vie quant à la reproduction. Ce bétail devenait leur propriété et faisait partie de leurs investissements. Il n'y avait pas de foreclosure et personne ne les pourchassait. À l'heure actuelle, l'agriculteur n'est pas vraiment prêt à s'occuper de mise en marché. Il n'est pas un spécialiste de la commercialisation.

[Text]

the next century. The only way that we can do that is to look, I think, at the system which has merit. On a provincial basis, I could go into greater detail but time, I think, is running out, although you are listening most attentively and liking what I have got to say. But on a provincial basis, we can get away from all this haranguing between the haves and the have-nots, the oil rich and the not so oil rich. It can be done through proper siting of these new abattoirs that meet the high specifications involved. We in Rhodesia, through that Cold Storage Commission, built some of the finest abattoirs in the world, to produce beef that was acceptable in what is a foot and mouth area, with endemic east coast fever and a host of diseases that you have not heard of. We could produce that beef and put it on the table at a price that was half the price of what it is being sold at today. It might be a little unpleasant for the packers and the representatives of the chain stores, but they are not supporting the local Canadian beef industry as much as they should be. We have heard this cry, "Buy Canadian." Shouldn't they be the first ones to Buy Canadian and so support an ailing industry? Or are they going to be at the mercy of all those people who want to dump their food on Canada's doorstep so that all we become, in effect, is a beggar? It would leave us without an industry any more, and we would have to say; "Thank you very much for your beef, it was very nice but what price do we have to pay?" Mr. Chairman, I could go on; there are many more ramifications of the system. I have outlined a few and I hope they might help you in your deliberations, thank you.

The Acting Chairman: Thank you. Let me assure you that we are quite prepared to look at systems in all countries; I am not suggesting that we are going to travel to them all to see them, but we certainly are glad to get the input. If you have further information in print, could you supply it to us?

Mr. Taylor: Mr. Chairman, I am now a landed immigrant in Canada, having just arrived. Believe it or believe it not, gentlemen, we are going to take up beef farming here. We are negotiating for a farm, hence our competence in the beef industry. I will write my name and address and I am available should you wish to have further details. As you appreciate, the organization behind such a set-up is quite involved and would take more than the few minutes that we have for discussions.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Taylor.

Well this, unfortunately, bring us to the end of the time available to us. As you know, we had originally planned on coming to Moncton earlier, but because of a number of items in the legislative program we were not able to do it then but we were able to do it today. You can see, as you listen to the various points of view, that we are not dealing with an easy

[Traduction]

L'époque du marché du jeudi, lorsque le producteur s'en allait en ville avec une charge de bétail et revenait avec quelques dollars en poche est révolue. Nous vivons dans un système de distribution alimentaire très spécialisé et technique et c'est pourquoi il nous faut un système de distribution qui nous fasse progresser jusqu'au siècle prochain. La seule façon de procéder est à mon avis d'examiner le système qui a des avantages. Sur une base provinciale, je pourrais entrer davantage dans les détails, mais je crois que le temps file même si vous écoutez très attentivement et appréciez ce que j'ai à dire. Pour ce qui est des provinces, nous pourrions éliminer tous ces tiraillements entre les provinces riches et pauvres, celles qui ont du pétrole et celles qui n'en ont pas. On pourrait le faire en choisissant avec soin l'emplacement de ces nouveaux abattoirs qui répondraient aux critères serrés en cause. En Rhodésie, la commission de la congélation nous a permis de construire certains des meilleurs abattoirs au monde et de produire du bœuf acceptable dans une région où sévissent la fièvre aphteuse, la theilériose et toutes sortes de maladies endémiques dont vous n'avez pas entendu parler. Nous pouvions produire ce bœuf et le mettre sur le marché à la moitié du prix d'aujourd'hui. Cela pourrait être un peu déplaisant pour les salaisons et les représentants des chaînes d'alimentation, mais ils n'appuient pas l'industrie canadienne du bœuf autant qu'ils le devraient. On entend le slogan «Achetez Canadien.» Ne devraient-ils pas être les premiers à acheter Canadien et à appuyer ainsi l'industrie en difficulté? Seront-ils à la merci de tous les gens qui veulent se débarrasser de leurs denrées au Canada et faire de nous tous, en fait, des mendiants? Nous n'aurions plus d'industrie et nous devrions dire: «Merci beaucoup pour votre bœuf, c'était très gentil, mais combien coûtera-t-il?» Monsieur le Président, je pourrais continuer longtemps. Le système comporte beaucoup d'autres ramifications. J'en ai exposé quelques-unes et j'espère qu'elles pourront vous aider dans vos délibérations. Merci.

Le président suppléant: Merci. Permettez-moi de vous assurer que nous sommes tout à fait disposés à étudier les systèmes de tous les pays. Je ne veux pas dire que nous allons tous les visiter, mais nous sommes certes heureux de toute contribution. Si vous avez d'autres renseignements par écrit, pourriez-vous nous les fournir?

M. Taylor: Monsieur le président, je suis maintenant immigrant reçu au Canada et je viens d'arriver. Croyez-le ou non, messieurs, nous allons nous lancer dans la production du bœuf. Nous négocions présentement l'achat d'une ferme à cause de notre compétence dans l'industrie du bœuf. Je vais vous laisser mon nom et mon adresse et je suis à votre disposition si vous voulez avoir d'autres détails. Comme vous le savez, l'organisation d'une telle entreprise est très complexe et nécessite beaucoup plus que les quelques minutes à notre disposition.

Le président suppléant: Merci, monsieur Taylor.

C'est malheureusement tout le temps que nous avons à notre disposition. Comme vous le savez, nous avions à l'origine prévu venir à Moncton plus tôt, mais nous n'avons pu le faire à cause d'un certain nombre de mesures au programme législatif. Nous avons cependant pu venir aujourd'hui. D'après les divers points de vue exprimés, vous pouvez voir que nous

[Text]

subject. There are those in favor of stabilization, those opposed; those in favor of supply management and those opposed. It is very important, nevertheless, for this discussion to be held and I want to thank all of you who came forward today with prepared briefs. I want to thank those who spoke impromptu from the floor and those of you who did not say anything but came here to participate and share in this very important and usefull discussion. You have been a very good audience and we have appreciated being with you.

I thank my colleagues from the committee who have participated in this, the members of our staff who are here with us, the two stenographers here who have probably worked harder than anyone else all day, the interpreters who have had interpreting in only one direction today, from English to French.

Je vous remercie bien pour votre travail. Malheureusement nous n'avons pas eu de personnes qui ont décidé de se servir du français mais nous voulons marquer le point quand même que nos réunions sont toujours des réunions bilingues et que nous fournissons l'avantage et l'occasion à tous ceux qui veulent se servir de l'une ou l'autre des langues officielles.

I want to thank as well the media because their presence is important in the whole process and their reporting of what goes on creates more general interest in the public, and this is most valuable. I do not know at the moment what our committee will recommend but I can assure you that your input is very much valued. So thank you very much, merci beaucoup, and we hope we will have meetings on another occasion.

The committee adjourned.

[Traduction]

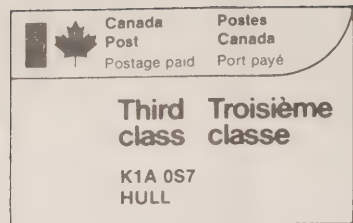
n'étudions pas un sujet facile. Il y a des partisans et des adversaires de la stabilisation et de la gestion de l'offre. Ces discussions sont néanmoins très importantes et je remercie tous ceux d'entre vous qui ont présenté des exposés préparés aujourd'hui. Je remercie ceux qui ont pris la parole à l'improviste et ceux d'entre vous qui n'ont rien dit, mais qui sont venus participer à cette discussion très importante et utile. Vous avez été un très bon auditoire et nous avons apprécié notre présence parmi vous.

Je remercie mes collègues du comité qui ont participé à cette séance, les membres du personnel qui nous accompagnent, les deux sténographes qui ont probablement travaillé plus fort que quiconque aujourd'hui, les interprètes qui n'ont travaillé que dans un sens aujourd'hui, de l'anglais au français.

Thank you very much for your contribution. Unfortunately, nobody chose to speak French, but we nevertheless want to make the point that our meetings are always bilingual and that we provide those wishing to speak either official language with the opportunity to do so.

Je remercie en outre les médias parce que leur présence est très importante pour tout le processus et que les comptes rendus qu'ils font de nos délibérations suscitent l'intérêt général du public, ce qui est très utile. Je ne sais pas encore ce que recommandera notre comité, mais je vous assure que votre contribution est très appréciée. Je vous remercie et nous espérons pouvoir vous rencontrer de nouveau.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Maritime Farmers Council:

Mr. Keith Russell, Secretary, and
Mr. Gordon Platt.

From the New Brunswick Department of Agriculture:

Mr. Frank Johnson, Director, Livestock and Poultry
Branch.

From the New Brunswick Hereford Association:

Mr. Vance Wilson.

From Acton Dale Farms Ltd.:

Mr. Robert Acton.

From the National Farmers Union (Region 1):

Mr. Alan Ling.

From the Kent County Cattle Producers Association:

Mr. Leslie Cail, President.

Appearing on their own behalf:

Mr. Ward Stewart.
Mr. Simon Brownstone.
Mr. Alan Dixon.

Du Maritime Farmers Council:

M. Keith Russell, secrétaire et
M. Gordon Platt.

Du Ministère de l'agriculture du Nouveau Brunswick:

Mr. Frank Johnson, directeur, Direction du bétail et de la
volaille.

De la New Brunswick Hereford Association:

M. Vance Wilson.

De l'Action Dale Farms Ltd.:

M. Robert Acton.

Du Syndicat national des cultivateurs (Région 1):

M. Alan Ling.

De la Kent County Cattle Producers Association:

M. Leslie Cail, président.

Comparaissent à titre privé:

M. Ward Stewart.
M. Simon Brownstone.
M. Alan Dixon.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Tuesday, April 6, 1982

Issue No. 18

Complete proceedings on:
Bill C-88, "An Act respecting
loans to farmers"

REPORT OF THE COMMITTEE

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le mardi 6 avril 1982

Fascicule n° 18

Seul et unique fascicule concernant:
Projet de loi C-88, «Loi concernant
les prêts agricoles»

RAPPORT DU COMITÉ

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate,
Thursday, 1st April 1982:

"The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Murray resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Frith, seconded by the Honourable Senator Lamontagne, P.C., for the second reading of the Bill C-88, intituled: "An Act respecting loans to farmers".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Lamontagne, P.C., that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} avril 1982:

«A la lecture de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Murray reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Frith, appuyé par l'honorable sénateur Lamontagne, C.P., tendant à la deuxième lecture du Bill C-88, intitulé: «Loi concernant les prêts agricoles».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Lamontagne, C.P., que le bill soit déféré au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 6, 1982
(31)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day, at 10:10 a.m., the Honourable Senator Hays presiding.

Present: The Honourable Senators Adams, Anderson, Flynn, Hays (*Chairman*), McGrand and Steuart. (6)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Guay and Phillips.

In attendance: Mr. R. L. du Plessis, Q.C., Law Clerk and Parliamentary Counsel; Ms. Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Appearing: The Honourable Eugene Whelan, M.P., Minister of Agriculture.

Witnesses:

From the Farm Credit Corporation Canada:

Mr. Paul Babey, Vice-Chairman;

Mr. W. G. Mann, Comptroller-Treasurer;

Mr. G. Hollingshead, Director, Lending Operations.

The Committee examined its Order of Reference of Thursday, April 1, 1982 concerning Bill C-88 intituled "An Act respecting loans to farmers".

The Minister made a statement and he and the witnesses answered questions.

On motion duly put it was *ordered*,—That the Chairman report Bill C-88, without amendment, to the Senate.

At 11:45 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 6 AVRIL 1982
(31)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays.

Présents: Les honorables sénateurs Adams, Anderson, Flynn, Hays (*président*), McGrand et Steuart. (6)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Guay et Phillips.

Aussi présents: M. R. L. du Plessis, c.r., légiste et conseiller parlementaire; M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Comparait: L'honorable Eugene Whelan, député, ministre de l'Agriculture.

Témoins:

De la Société du crédit agricole Canada:

M. Paul Babey, vice-président;

M. W. G. Mann, contrôleur-trésorier;

M. G. Hollingshead, directeur des opérations de prêt.

Le Comité examine son ordre de renvoi du jeudi 1^{er} avril 1982 concernant le projet de loi C-88 intitulé «Loi concernant les prêts agricoles».

Le Ministre fait une déclaration et ensuite répond, ainsi que les témoins, aux questions.

Sur motion dûment présentée, il est *ordonné*—Que le président fasse rapport au Sénat du projet de loi C-88, sans amendement.

A 11 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, April 6, 1982

The Standing Senate Committee on Agriculture to which was referred Bill C-88, intituled: "An Act respecting loans to farmers", has, in obedience to the Order of Reference of Thursday, April 1, 1982, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 6 avril 1982

Le comité sénatorial permanent de l'Agriculture auquel on a déferé le projet de loi C-88, intitulé: «Loi concernant les prêts agricoles», a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 1^{er} avril 1982, examiné ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le président

Harry Hays

Chairman

EVIDENCE

Tuesday, April 6, 1982

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-88, respecting loans to farmers, met this day at 10 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are dealing this morning with Bill C-88, and we are honoured to have with us the Minister of Agriculture and also officials from the Farm Credit Corporation.

I am going to ask the minister to introduce his officials. I understand he will then make an opening statement. Questions will then be in order.

Hon. Eugene Whelan, P.C., Minister of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman. On my immediate right is the Vice-Chairman of the Farm Credit Corporation, Mr. Paul Babey. Next to him is Mr. Hollingshead, who is the Director, Lending, Lending of the Farm Credit Corporation. On Mr. Hollingshead's right is Mr. Jean Brassard, who is legal counsel for the Farm Credit Corporation.

Mr. Chairman, the reason we are here is because of the changes that we are proposing in the farm credit legislation. One of the most important changes proposed in this legislation is contained in clause 8. This would give the Farm Credit Corporation of Canada the authority to raise some of its funds on the financial market. Other changes are as follows. There is an expanded definition of "farming" so as to include other husbandry activities. The definition reads:

"farming" includes livestock raising, beekeeping, dairying, fruit growing, tillage of the soil and any other husbandry activity that the Corporation prescribes in writing as farming for the purposes of this definition;"

This added flexibility will allow the Farm Credit Corporation to more adequately address the needs of those venturing into new and changing production practices in agriculture.

A change about which some concern has been expressed is that which will increase the number of board members from five to seven. We think that Canada is such a big and diverse country that this is necessary.

Another change is to increase the capital of the corporation from \$150 million to \$225 million. The maximum borrowing authority is 25 times the capital, which will be reached in 1982-83.

Allowing the corporation to maintain accounts in its own name in any bank or financial institution in or out of Canada is another change.

Another change, Mr. Chairman, consists of removing the maximum loan limits from the markets. These would be fixed by regulation. Some may wonder when we talk about regulation, but this is being done because of the quick changes in the need for money due to inflation and changes in agriculture. It will now no longer be necessary, with this proposal in the act, to go back and amend the legislation to raise the maximum

TÉMOIGNAGES

Le mardi 6 avril 1982

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, à qui le projet de loi C-88 concernant les prêts agricoles a été renvoyé, se réunit aujourd'hui pour examiner le projet de loi.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous étudions ce matin le projet de loi C-88 et nous avons l'honneur d'accueillir le ministre de l'Agriculture et des représentants de la Société du crédit agricole.

Je prierais le ministre de nous présenter ses collaborateurs. Je crois savoir qu'il a une déclaration d'ouverture à faire. Nous passerons ensuite aux questions.

L'honorable Eugene Whelan, C.P., ministre de l'Agriculture: Merci, monsieur le président. Immédiatement à ma droite se trouve le vice-président de la Société du crédit agricole, M. Paul Babey, et, à côté de lui, M. Hollingshead, directeur des services de crédit de la Société du crédit agricole. Enfin, le conseiller juridique de la société, M. Jean Brassard, prend place à la droite de M. Hollingshead.

Monsieur le Président, nous sommes réunis ici pour étudier les modifications que nous proposons à la Loi sur le crédit agricole. L'une des plus importantes se trouve à l'article 8, qui autorise la Société du crédit agricole du Canada à se procurer une partie de ses fonds sur les marchés financiers. Voici les autres modifications. Tout d'abord, une définition plus large de «l'agriculture», de façon à y englober d'autres activités. La définition proposée se lit comme suit:

«agriculture» Culture du sol et, en outre, élevage d'animaux de ferme, apiculture, industrie laitière, production de fruits, ainsi que toute autre activité de production qui, par décision écrite de la Société, entrent dans le champ d'application de la présente définition;»

Cette plus grande souplesse permettra à la Société du crédit agricole de répondre de façon plus satisfaisante aux besoins de ceux qui adoptent de nouvelles méthodes de production ou se lancent dans de nouveaux domaines.

Une autre modification a soulevé certaines inquiétudes; il s'agit de l'augmentation du nombre des membres du conseil, qui est porté de cinq à sept. A notre avis, cette modification est dictée par la grandeur et la diversité même du Canada.

Autre modification, le capital de la Société passe de 150 à 225 millions de dollars. Le pouvoir d'emprunt maximum est de 25 fois le capital, et ce niveau sera atteint en 1982-1983.

Par ailleurs, la Société est autorisée à ouvrir des comptes à son propre nom dans toute institution bancaire ou financière au Canada ou à l'étranger.

Monsieur le Président, une autre modification consiste à supprimer les limites maximums des prêts sur le marché. Ces plafonds seront fixés par règlement. On s'étonnera peut-être que nous parlions de règlement, mais cette nouvelle disposition s'impose en raison de l'évolution rapide des besoins financiers attribuables aussi bien à l'inflation qu'aux changements qui surviennent en agriculture. Désormais, il ne sera plus néces-

[Text]

that a farmer or farmers may borrow. I will touch on this later.

Another change provides authority for the corporation to disburse up to 30 per cent of a loan on the basis of acceptable security until such time as a mortgage registration and other security prerequisites for obtaining the loan are completed. This sort of thing sometimes causes undue hardship for a person who is buying a farm. Because of technicalities, and papers not being completed, such people sometimes have to go to private lending institutions to borrow the money. Under this legislation we will be able to advance this money to them so that they do not suffer any undue losses or inconveniences.

Another change is this. What we are proposing is that the provision of the maximum amount of loan that may be outstanding to an applicant or applicants, or Indian band, be prescribed by regulation. The maximum loan limits being proposed in the regulations are to be initially set at \$300,000 for a farm enterprise with one qualifying applicant, and \$500,000 in the case of a single farm enterprise with two or more qualifying applicants.

We are also removing the clause which at present imposes a 35-year age limitation for "phase-in loans". It was pointed out to us that under human rights legislation this is discriminatory, and so if you, Mr. Chairman, or any member of the Senate, want to start farming, we will not discriminate against you because of age.

The Chairman: Yes. Well, that has really held us back quite a bit.

Hon. Mr. Whelan: You see, if I had to go back to farming, and I had to refinance my whole operation, I would be able to apply for a loan, too.

The Chairman: That wasn't what you were planning on, though, was it?

Hon. Mr. Whelan: Well, no.

We are also providing authority for the corporation to establish the level of fee charged for appraisals, applications, and so on.

I think these are the major changes in the bill.

The fact that we will be allowed to go into the private money market to raise money is important. According to one of our former ministers of agriculture, the Honourable Alvin Hamilton, the authority to raise money on our own is very good, and as a result we will be able, in time, probably, to recoup our position, and get back to where we were before. At one time we loaned at least 70 per cent of all the long term money in Canada. About six years ago I appealed to the private lending institutions to get into the lending of long-term money, and we thought they were doing so; but it has been proven to us that they lack knowledge and understanding of rural Canada.

[Traduction]

saire, grâce à cette proposition, d'apporter chaque fois une modification législative pour augmenter le maximum des prêts que peuvent obtenir un ou plusieurs agriculteurs. Je reviendrai là-dessus tout à l'heure.

Le projet de loi autorise également la Société à déboursier jusqu'à concurrence de 30 p. 100 d'un prêt, avec des garanties acceptables en attendant que soient enregistrés les documents hypothécaires et que les autres conditions concernant la garantie du prêt soient remplies. C'était là parfois une cause de difficultés injustifiables pour l'acquéreur d'une exploitation agricole. A cause des formalités et des délais dans l'établissement des documents, il faut parfois que l'acquéreur s'adresse à des établissements financiers privés pour emprunter l'argent. En vertu du projet à l'étude, il nous sera possible de lui avancer cet argent de façon qu'il ne subisse aucune perte ou inconvénient injustifiés.

Nous proposons également, et c'est une autre modification, que soit fixé par règlement le montant total non encore remboursé des prêts consentis à un ou plusieurs demandeurs ou à une bande d'Indiens. Les maximums qui seront d'abord prévus par les règlements s'établiront au départ à \$300,000 pour une exploitation appartenant à un demandeur qualifié et à \$500,000 pour une entreprise agricole unique comportant deux ou plusieurs personnes qualifiées.

Par ailleurs, nous supprimons les dispositions actuelles qui imposent une limite d'âge de 35 ans pour les prêts aux agriculteurs qui s'installent progressivement. Il nous a en effet été signalé que cette pratique était discriminatoire aux termes de la Loi sur les droits de la personne. Par conséquent, si vous, monsieur le Président, ou un autre sénateur, souhaitiez vous lancer en agriculture, aucune discrimination fondée sur l'âge ne s'exercerait contre vous.

Le président: Bien. Il faut dire que c'était là une entrave non négligeable.

L'honorable M. Whelan: Si je retournais à l'agriculture et que je devais refinancer toute mon exploitation, je pourrais moi aussi demander un prêt.

Le président: Ce n'est pas ce que vous avez en tête, cependant?

L'honorable M. Whelan: Pas précisément.

Nous autorisons également la Société à établir le niveau des honoraires exigés pour les évaluations, les demandes et ainsi de suite.

Ce sont donc là les principales modifications apportées par le bill.

Il faut souligner l'importance des dispositions nous permettant d'obtenir des fonds sur les marchés financiers. Selon un de nos anciens ministres de l'Agriculture, l'honorable Alvin Hamilton, cette autorisation de trouver de l'argent par nous-mêmes est excellente. Avec le temps, il nous sera probablement possible de revenir à notre position d'autrefois. En effet, à une certaine époque, nous représentions au moins 70 p. 100 de tout le crédit à long terme au Canada. Il y a environ six ans, j'ai fait appel aux établissements financiers privés, leur demandant d'accorder des prêts à long terme; nous croyons qu'ils le faisaient, mais nous avons dû constater qu'ils connaissent mal la situation des agriculteurs canadiens et ne la comprennent pas suffisamment.

[Text]

We have a lot of financial trouble in rural Canada. Part of this is due to the markets not providing a big enough return, but part of it is also due to the fact that farmers are not receiving long-term money. In many cases they have thought that they had borrowed long term money but discovered that they had not. They had signed notes in some instances that they thought were for a five-year term, but instead of that found that it could be converted into a short-term note at the whim or caprice of the local bank manager.

I have in my office, Mr. Chairman, between form letters, hand-written letters and financial statements, about 10,000 communications from farmers across Canada who are in financial difficulty. These go back over a period of about a year, when we first asked farmers to write in telling us their plight and explaining to us their financial problems. Most of these communications are confined to the red meat industry, but we do have farmers in other production categories who are in difficulty also.

Our intention is not to recoup 70 per cent of all long term credit in Canada, but at least to try to get back to probably 50 or 60 per cent of the long-term mortgages being loaned to the farmers of Canada by a federal organization. Some of the smaller provinces cannot afford to have a lending institution of their own, and even some of the bigger provinces are making appeals to us, and asking us when we are going to get our legislation passed and be able to loan money to farmers.

There is a real need for this in all parts of Canada, in the light of the letters I have received, but there is a stronger need, say, in Ontario, where they do depend on the Farm Credit Corporation. Alberta has a loan program, Saskatchewan has what they call a farm start-up program, but even in Saskatchewan, last year, I believe we loaned about \$200 million. Here I am going by memory. It was around \$184 million, to be more exact, which is the amount of money we loaned in the province of Saskatchewan last year, compared to the few million dollars they have loaned under the farm start program, which is confined to a certain group of farmers.

In the richer provinces like Alberta, where you come from, Mr. Chairman, there are about five different loan programs for farmers. Even in those provinces, however, we still loan to farmers under the program for those in dire need; that is, the special farm loans program. I believe in Alberta this cost us around \$4 million. As you can see, then, even in a rich province like Alberta there are some farmers who can still comply with the regulations and so forth that are set down under that special loan program for farmers who need refinancing. That money covered approximately one-third of the needs of the applicants who at least applied for the funds under conditions of dire need. We did not have near enough money to go around. That was a special program; we put \$50 million into it. We subsidized the interest rate. It cost us almost \$4 million, but for the first two years the mortgages are at an interest rate of 11¼ per cent.

[Traduction]

En effet, le Canada rural est victime de difficultés financières considérables. Elles s'expliquent en partie par le rendement insuffisant des marchés, mais également par le fait que les agriculteurs sont privés de crédit à long terme. Dans bien des cas, ceux-ci croyaient avoir emprunté à long terme, mais ils ont dû constater qu'il n'en était rien. Ils ont parfois signé des notes qui semblaient porter sur une période de cinq ans; en fait, ils se sont aperçus que le prêt pouvait être converti en note à court terme au gré du directeur de la banque locale.

J'ai à mon bureau, monsieur le Président, entre les lettres-type, les lettres manuscrites et les états financiers, quelque 10,000 messages d'agriculteurs de tous les coins du Canada qui éprouvent des difficultés financières. Elles remontent à environ un an, à une époque où nous avons demandé aux agriculteurs de nous écrire pour nous expliquer leur situation et leurs problèmes financiers. La plupart de ces communications nous viennent des éleveurs de bétail, mais il y a également d'autres secteurs de production où les agriculteurs ont du mal à s'en tirer.

Nous n'avons pas l'intention de reprendre 70 p. 100 de tout le crédit à long terme au Canada, mais nous voudrions au moins essayer de faire en sorte qu'un organisme fédéral détienne 50 ou 60 p. 100 des hypothèques à long terme consenties aux agriculteurs canadiens. Certaines petites provinces ne peuvent se permettre d'établir leur propre organisme de prêts et même certaines provinces importantes font appel à nous, nous demandant quand nous adopterons cette loi, pour pouvoir consentir des prêts aux agriculteurs.

D'après les lettres que j'ai reçues, il y a là un besoin réel dans toutes les régions du Canada, mais particulièrement dans une province comme l'Ontario, où les agriculteurs doivent faire appel à la Société du crédit agricole. L'Alberta a son propre programme de prêts, la Saskatchewan a également un programme dit de démarrage, mais même dans le cas de cette dernière province, je crois que nous avons consenti des prêts de quelque 200 millions l'an dernier. Je cite ce chiffre de mémoire; pour être plus exact, c'est environ 184 millions de dollars que nous avons consentis en prêts en Saskatchewan l'an dernier, tandis que la province n'a prêté que quelques millions de dollars grâce à son programme de démarrage, qui s'adresse seulement à un certain groupe.

Dans les provinces riches comme l'Alberta, votre province d'origine, monsieur le président, il y a environ cinq programmes de prêts différents pour les agriculteurs. Mais même dans ces provinces, nous accordons des prêts en vertu du programme aux agriculteurs qui sont en grande difficulté; il s'agit du programme spécial de prêts agricoles. Sauf erreur, ce programme nous coûte environ 4 millions de dollars en Alberta. Comme vous pouvez le constater, même dans une province riche comme celle-là, il y a des agriculteurs dont la situation correspond aux conditions stipulées dans le règlement régissant ce programme spécial de prêts destiné aux agriculteurs qui doivent refinancer leur exploitation. Ces crédits ont permis de répondre à environ un tiers des besoins de ceux qui, en situation particulièrement difficile, ont demandé à se prévaloir de ce programme. Nous n'avions vraiment pas assez d'argent pour tout le monde. Il s'agissait d'un programme spécial

[Text]

I believe those are all the comments I have to make, Mr. Chairman. We are here for whatever questions the members of the committee may have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister. I would first like to let you know that the members of the committee are pleased that you have been able to come on such short notice. Senator Phillips?

Senator Phillips: I would like first, Mr. Chairman, to deal with the method to be used in raising private capital. At the present time, the Farm Credit Corporation is charging 16½ per cent interest. Mr. Minister, I read the explanation that you gave in the house. There you mentioned that institutions such as pension funds and insurance companies would be interested in purchasing debentures, or whatever other form of security was issued by the FCC. Can you tell me why anyone in charge of a pension fund would want to invest at 15 per cent when the federal government is presently paying 19½ per cent on bonds?

Hon. Mr. Whelan: Mr. Chairman, in answer to the statement made by the honourable senator from Prince Edward Island, he knows as well as I that that interest rate applies for one year only. That high interest rate on those bonds is only guaranteed for a period of one year.

Senator Phillips: It does not drop back much the next year, if I recall correctly.

Hon. Mr. Whelan: It is guaranteed for one year, but there is no sure statement as to what it will be the next year. We think about the pension funds and so on as long-term money. It is the view of other lending institutions, Mr. Chairman, if you have read what some of them have to say, that they do not think they will ever be able to provide for long-term mortgages. We say, through using the statistics available to us, that there must be long-term money available for agriculture.

We probably have a more stable industry in agriculture in Canada than is the case in many other parts of the world, including the United States of America. I believe that they have two long-term programs. Mr. Babey, do you remember what they are called?

Mr. Paul Babey, Vice-Chairman, Farm Credit Corporation Canada: There are two long-term programs in the United States; the Farm and Home Program and the Farm Credit Bureau.

Hon. Mr. Whelan: The Farm and Home Program has approximately \$18 billion on loan, of which about \$15 billion is in the position which is, shall we say, a little bit behind time in paying. That is, some \$15 billion of that total amount is in trouble. Although we have some difficulty in the Farm Credit Corporation, proportionately our deficit is much smaller and our losses, generally, are about one per cent. In fact, they were not even one per cent up to this year.

[Traduction]

auquel nous avons consacré 50 millions de dollars. Nous avons subventionné le taux d'intérêt, et il nous en a coûté près de 4 millions de dollars, mais pour les deux premières années, les hypothèques portent un taux d'intérêt de 11¼ p. 100.

Je crois que c'est à peu près tout ce que j'avais à dire, monsieur le président. Nous sommes là pour répondre aux questions que les membres du comité voudront bien poser.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur le Ministre. Je tiens à dire tout d'abord que les membres du comité sont très heureux que vous ayez pu venir, même si vous avez été averti très peu longtemps à l'avance. Sénateur Phillips.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je voudrais tout d'abord parler des méthodes qu'on utilisera pour trouver des capitaux privés. Pour le moment, la Société du crédit agricole offre un taux d'intérêt de 16½ p. 100. Monsieur le Ministre, j'ai lu l'explication que vous avez donnée à la Chambre. Vous y avez dit que des établissements comme les caisses de retraite et les sociétés d'assurance seraient intéressés à acheter des débentures ou tout autre forme de titre que pourrait émettre la SCA. Pouvez-vous me dire pourquoi le responsable d'une caisse de retraite se contenterait de 15 p. 100 alors que le gouvernement fédéral offre actuellement 19½ p. 100 sur ses obligations?

L'honorable M. Whelan: Monsieur le président, pour répondre aux affirmations de l'honorable sénateur de l'Île-du-Prince-Édouard, je rappellerai que ce taux vaut pour un an seulement, comme chacun sait. Ce taux élevé dont les obligations sont assorties n'est garanti que pour un an.

Le sénateur Phillips: Sauf erreur, la baisse n'est pas considérable pour l'année qui suit.

L'honorable M. Whelan: Le taux n'est garanti que pour un an et personne ne sait au juste ce qu'il sera l'année suivante. Les investissements des caisses de retraite peuvent à notre avis fournir du crédit à long terme. Si vous avez pris connaissance de leur opinion, monsieur le président, les autres institutions de prêt ne pensent pas être en mesure d'offrir des hypothèques à long terme. À partir des données statistiques dont nous disposons, nous disons que l'agriculture doit absolument avoir du crédit à long terme.

L'agriculture canadienne est probablement un secteur plus stable que dans bien d'autres pays, notamment les États-Unis. Ce dernier pays a deux programmes de crédit à long terme. Monsieur Babey, vous rappelez-vous de leur nom?

M. Paul Babey, vice-président, Société du crédit agricole du Canada: Il y a deux programmes de crédit à long terme aux États-Unis, le *Farm and Home Program* et le *Farm Credit Bureau*.

L'honorable M. Whelan: Dans le premier cas, le total des prêts s'élève à environ 18 milliards de dollars, et, pour environ 15 milliards, il y a, comment dire, des difficultés de remboursement. Autrement dit, il y a des difficultés pour environ 15 milliards de dollars. La Société du crédit agricole a bien des problèmes, mais, toute proportion gardée, son déficit est beaucoup plus faible et ses pertes, de façon générale, s'établissent à

[Text]

Mr. Babey: It is less than one per cent in terms of losses.

Hon. Mr. Whelan: We think, therefore, that we have a fairly good organization, one that understands conditions in Canada. We think that that will build confidence in the private money market. People can look at the operation in terms of the type of loss it suffers, and we feel that they will think ours is a good operation.

If you read the bill closely, you will see that it gives us the power to raise money by almost any means, subject to the privilege of the Minister of Finance.

Senator Phillips: What term of debenture and what interest rate are you considering?

Hon. Mr. Whelan: We are, senator, going to explore the market in every possible fashion. Until the bill gets passed, however, we cannot go and explore the market; we have no authority to do so. We have had, however, some organizations—financial organizations—in contact with both myself and the Farm Credit Corporation, making proposals to us. Some of those proposals are not much better than what is open to us at the present time.

It has also been suggested that we go to the use of agribonds with a tax incentive. That means that, although we pay a lower rate of interest on them, the investors probably would not pay as high a rate of income tax—in some instances hardly any, if any, income tax—on the earnings on that investment.

Some other people have suggested to us that we may dry up the money market. We know that we could use in the Farm Credit Corporation within the next year—and it would tax our facilities to handle such money—a billion dollars. The situation has changed drastically from what it was. Farmers used to prepay their mortgages. Now, however, that is not the case. The average interest rate on Farm Credit Corporation loans, if I remember correctly, is somewhere between 9 and 10 per cent. Instead of prepaying such a loan, a farmer will take the money he would have used for prepayment and invest it in, for example, short term deposits in his local bank and reap double the interest rate that he is paying on the Farm Credit Corporation mortgage. Therefore, there is no incentive for that farmer to prepay his mortgage. In the past, therefore, when farmers prepaid their loans, we had a bigger turnaround operation. The present situation makes it necessary for us to have more money, just so that we can hold our own.

Senator Phillips: For some odd reason, I have the feeling, Mr. Minister, that you are avoiding my question.

Hon. Mr. Whelan: Not me.

Senator Phillips: My question was: What is the term of the debenture and the interest rate that you are considering?

[Traduction]

environ 1 p. 100. En fait, elles sont inférieures à 1 p. 100 pour cette année.

M. Babey: Les pertes sont effectivement inférieures à 1 p. 100.

L'honorable M. Whelan: Nous avons donc à notre avis un organisme plutôt sain qui sait comprendre la conjoncture canadienne. Il s'agit là, à mon sens, d'un atout pour obtenir la confiance des marchés financiers privés. Si l'on s'interroge sur les pertes de l'organisme, je crois que notre situation paraîtra solide.

Si vous lisez attentivement le projet de loi, vous constaterez qu'il nous autorise à prendre presque n'importe quel moyen pour obtenir des fonds, pourvu que le ministre des Finances donne son accord.

Le sénateur Phillips: Quelle échéance et quel taux d'intérêt envisagez-vous?

L'honorable M. Whelan: Monsieur le sénateur, nous allons étudier le marché sous tous les angles. Cependant, tant que le projet ne sera pas adopté, nous ne pouvons entreprendre cette étude puisque nous n'en avons pas le pouvoir. Je dois dire cependant que certaines organisations financières ont communiqué aussi bien avec moi qu'avec la Société du crédit agricole pour nous faire des propositions. Certaines d'entre elle ne sont pas beaucoup plus intéressantes que ce qui nous est offert pour l'instant.

On nous a également proposé d'assortir les obligations agricoles d'incitations fiscales. Autrement dit, même si les obligations portent un taux d'intérêt inférieur, l'investisseur n'aurait pas à acquitter un impôt aussi élevé sur le revenu—parfois presque rien—pour le rendement de cet investissement.

Certains ont prétendu que nous risquions de tarir le marché. Nous savons que la Société du crédit agricole pourrait utiliser au cours de la prochaine année 1 milliard de dollars—et il sera difficile à nos services de faire face à un volume aussi considérable de crédit. C'est que la situation a changé du tout au tout. Par le passé, les agriculteurs accélèrent le remboursement de leurs hypothèques. De nos jours, ce n'est plus le cas. Le taux d'intérêt moyen que porte un prêt de la Société, si je me souviens bien, s'établit entre 9 et 10 p. 100. Plutôt que de rembourser son prêt avant l'échéance, l'agriculteur investira l'argent dont il dispose, par exemple dans des dépôts à court terme à la banque de sa localité et il touchera un taux d'intérêt qui est le double de celui de son hypothèque avec la Société du crédit agricole. Il n'y a donc rien qui pousse l'agriculteur à accélérer son remboursement. Par le passé, lorsque les agriculteurs accélèrent leur remboursement, le cycle de nos opérations était beaucoup plus rapide. Cependant, dans la situation actuelle, il nous faut plus d'argent, tout simplement pour tenir notre bout.

Le sénateur Phillips: Pour quelque raison, j'ai l'impression, monsieur le ministre, que vous éludez ma question.

L'honorable M. Whelan: Pas du tout.

Le sénateur Phillips: Ma question était la suivante: Quelles échéances et quel taux d'intérêt envisagez-vous?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: That point is still under discussion. We know that the money market is competitive. Eurodollars may be available, but the minimum period of the loan is 10 years. They will not lend Eurodollars for a period less than 10 years, and they want 20 years as well as a government guarantee. Eurodollars will be lent in whatever currency you want, but you must pay it back in the same currency that you borrowed. That is, if you borrow in Swiss francs, you must repay in Swiss francs; if you borrow in American dollars, you must repay in American dollars.

Senator Phillips: Did you say that Eurodollars are available in Canadian funds? I would be very surprised if you could obtain them.

Hon. Mr. Whelan: I do not think they are available in Canadian funds, no. I believe I said American and Swiss Eurodollars. We have spoken, for the most part, in terms of American dollars.

Senator Phillips: Who would absorb the 20 cent difference on the dollar?

Hon. Mr. Whelan: The honourable senator knows who would; the person who borrows the money would have to absorb that difference, if there was such a difference. I maintain, however, that the economic future of Canada is so bright that our money will be worth more than American money in the next five years.

Senator Steuart: Hear, hear!

Hon. Mr. Whelan: We have the greatest future of any country in the world. Even a senator from Saskatchewan would recognize that.

Senator Guay: But that doesn't mean that we all agree with him.

Hon. Mr. Whelan: I think that you should agree with him. He has a great attitude towards the future of Canada.

Senator Phillips: I see here a danger of the corporation being placed in the position where it would have to have a two-level interest rate structure; one on the present funds that the corporation now administers, and the other on the funds that are raised privately. Have you given any consideration to this point?

Hon. Mr. Whelan: Yes, we have been. We think you could work out a program, say, if you got what you borrowed domestically, or what you might have received from the Finance Department. Then, if you went into any other areas of borrowing, if you went offshore for Eurodollars, you would average that out. You would work out a program in which you would average out the interest rate.

We don't know, but we hope that we can give them a better break using that kind of program. It is a program we have looked at and it has been suggested by many members and some farm organizations that using the agri-bonds we could probably give them a better break than they are receiving at the present time with that 16½ per cent.

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: La question est toujours à l'étude. Nous savons qu'une vive concurrence s'exerce sur les marchés financiers. On pourra peut-être obtenir des eurodollars, mais la durée minimum du prêt est de dix ans. Autrement dit, les prêts en eurodollars durent au moins dix ans, et on exige en outre une garantie gouvernementale de 20 ans. Les prêts en eurodollars peuvent être libellés dans les devises de son choix, mais il faut toujours rembourser dans les devises empruntées. Si l'on emprunte des francs suisses, il faut rembourser des francs suisses; si ce sont des dollars américains, il faut rembourser des dollars américains.

Le sénateur Phillips: Avez-vous dit qu'on pouvait obtenir des eurodollars en devises canadiennes? Cela m'étonnerait beaucoup.

L'honorable M. Whelan: Je ne crois pas que ce soit possible, effectivement. Je crois avoir parlé des devises américaines et suisses. Il a été essentiellement question de dollars américains.

Le sénateur Phillips: Qui devra absorber la différence de 20c.?

L'honorable M. Whelan: L'honorable sénateur le sait fort bien; toute différence doit être absorbée par l'emprunteur. Cependant, l'avenir économique du Canada est tellement prometteur que notre devise vaudra davantage que le dollar américain au cours des cinq prochaines années.

Le sénateur Steuart: Bravo!

L'honorable M. Whelan: C'est le Canada qui a l'avenir le plus prometteur au monde. Même un sénateur de la Saskatchewan le reconnaîtra.

Le sénateur Guay: Cela ne veut pas dire que nous soyons tous d'accord.

L'honorable M. Whelan: Vous devriez. Son attitude est excellente face à l'avenir du Canada.

Le sénateur Phillips: Il me semble que la Société risque d'avoir une structure comportant deux niveaux de taux d'intérêt; il y aurait un taux pour les fonds que la Société administre déjà à l'heure actuelle et un autre pour les fonds obtenus sur les marchés. Est-ce là une question que vous avez étudiée?

L'honorable M. Whelan: Oui. Il nous semble possible de concevoir un programme tenant compte de l'argent emprunté au Canada, des crédits reçus du ministère des Finances et des sommes provenant d'autres sources, par exemple des eurodollars provenant de l'étranger; il serait possible d'arriver à une pondération. Il y aurait pondération du taux d'intérêt.

Nous espérons, sans toutefois en être absolument certains, pouvoir offrir aux agriculteurs une solution plus intéressante grâce à ce genre de programme. C'est là un programme que nous avons étudié, et bien des députés et certaines organisations agricoles ont soutenu que le recours aux obligations agricoles constituerait une formule plus avantageuse que le taux actuel qui s'établit à 16½ p. 100.

[Text]

Senator Phillips: You are speaking of an agri-bond. Is the structure of that similar to the small business bond?

Hon. Mr. Whelan: The principle is somewhat the same. It is much like what they have used in the United States for many years, although President Reagan, I understand, is talking about changing it. In the United States of America municipal bonds and debentures have always had a lower interest rate but there has been no tax on the earnings. That was to entice people to invest in that way to look after local improvements, such as streets, sewers and water mains, and it has worked quite well.

Senator Phillips: Yes, I am familiar with that.

Hon. Mr. Whelan: I live just across the border from Michigan. I spent a long time in municipal politics. We issued debentures for local improvements. Generally, there was a waiting list of people—farmers, small businessmen—wanting to invest a few hundred dollars or a few thousand dollars, whatever they had, in debentures, because the township for which I was responsible was so well run we always had a low mill rate, because we had good administration.

The same principle could be used here. It is not new, but all things that are old and tried shouldn't necessarily be destroyed either.

Senator Phillips: I am glad to hear that in the past, Mr. Minister, people had confidence in your financial ability.

Senator Flynn: That's a long time ago.

Senator Phillips: With respect to agri-bonds, would the farmer be allowed to deduct the cost of the interest he had paid? In respect of a small business bond it is my understanding that some of the interest cannot be deducted as a business expense.

Hon. Mr. Whelan: We don't think that that is necessary under this legislation. If the farmer is paying a lower interest rate and if he is in a position to make money, then that is where we want him to be. I don't worry about farmers who are paying income tax. I worry about them when they cannot pay income tax. I would rather have the farmer in a position where, if he is paying income tax, that can be used as a legitimate expense so that he can write it off, because I don't think we should put farmers—who are a part of society that works so hard—in the position that, as a category, they are considered substandard.

Senator Phillips: Have your accountants done any calculations with respect to the savings for the farmer, if he is not allowed to deduct the interest?

Hon. Mr. Whelan: I don't think so.

Senator Phillips: Compared with a lower interest rate.

Hon. Mr. Whelan: I am not sure. Perhaps the Vice-President of the Farm Credit Corporation would care to comment on that.

[Traduction]

Le sénateur Phillips: Vous parlez d'obligations agricoles. Leur structure est-elle analogue aux obligations pour les petites entreprises?

L'honorable M. Whelan: Le principe est semblable. La formule ressemble beaucoup à celle qu'on a utilisée aux États-Unis pendant de nombreuses années; il semble cependant que le Président Reagan envisage des modifications. Aux États-Unis, les obligations et débentures des municipalités ont toujours porté un taux d'intérêt inférieur, mais les gains ne sont pas imposés. C'était une façon d'attirer les investissements nécessaires aux améliorations locales comme les rues, le tout à l'égout et les conduites d'eau; les résultats ont été excellents.

Le sénateur Phillips: Je suis au courant de cette formule.

L'honorable M. Whelan: J'habite tout à côté de la frontière du Michigan et j'ai passé beaucoup de temps en politique municipale. Nous émettions des débentures pour financer les améliorations locales. De façon générale, il y avait une liste de personnes—agriculteurs, dirigeants de petites entreprises—disposées à investir quelques centaines ou quelques milliers de dollars, selon leurs ressources, dans ces titres parce que le canton dont j'étais responsable était très bien administré. L'impôt foncier y a toujours été très faible, tellement l'administration était bonne.

Le même principe pourrait s'appliquer ici. Ce n'est rien de nouveau, mais il n'y a pas lieu d'écarter nécessairement tout ce qui est vieux, tout ce qui a été essayé.

Le sénateur Phillips: Monsieur le ministre, je suis heureux d'apprendre que, par le passé, on avait confiance dans vos capacités de gestion financière.

Le sénateur Flynn: C'était il y a bien longtemps.

Le sénateur Phillips: En ce qui concerne les obligations agricoles, l'agriculteur pourrait-il déduire ses frais d'intérêt? En ce qui concerne l'obligation des petites entreprises, je crois savoir que certains frais d'intérêt ne peuvent être déduits comme coût d'exploitation.

L'honorable M. Whelan: Nous ne croyons pas que cela s'impose dans ce cas-ci. Si l'agriculteur doit payer un taux d'intérêt plus faible et s'il est en mesure de réaliser des profits, nous ne demandons pas mieux. Je n'ai pas à m'inquiéter des agriculteurs qui paient de l'impôt sur le revenu. Je dois m'inquiéter lorsqu'ils ne sont pas en mesure de le faire. Je préfère que l'agriculteur, s'il paie de l'impôt, soit en mesure de déduire ses dépenses légitimes, car il ne faut pas mettre les agriculteurs—qui travaillent tellement dur—dans une position qui permette de les considérer comme un groupe de second ordre.

Le sénateur Phillips: Vos comptables ont-ils calculé l'épargne que réaliserait l'agriculteur si on n'autorisait pas la déduction des intérêts?

L'honorable M. Whelan: Je ne le crois pas.

Le sénateur Phillips: Si l'on compare avec un taux d'intérêt plus faible.

L'honorable M. Whelan: Je n'en suis pas sûr. Le vice-président de la Société du crédit agricole aurait peut-être un mot à dire là-dessus.

[Text]

Mr. Babey: I am not sure I understood the question, senator.

Hon. Mr. Whelan: Has there been any accounting done on what the savings to the farmers would be, if they could write off 12 per cent or 14 per cent instead of its being 16½ per cent?

Mr. Babey: Well, one of the comparable figures we could give you is what will happen in the special farm financial assistance program now. We will probably have put out a little over \$45.4 million under that program, which just ended March 31.

Senator Phillips: I am sorry to interrupt you, sir, but I think you misunderstood my question. Let us assume the farmer gets a loan at 10 per cent, but he is not allowed to deduct that 10 per cent interest rate from his operating costs.

Mr. Babey: Yes?

Senator Phillips: What would the cost in income tax be as compared to the deduction of the whole 15 per cent?

Mr. Babey: I don't think that I could give you a number there. I am looking at my comptroller treasurer and he says no, too. You would have to take into account what level of income tax the person is at and so on.

The reason I mentioned the special farm assistance program was to give you a comparison. When we are subsidizing the interest rate at 5 percentage points over a period of two years on \$45 million, that will cost around \$5 million. I mention that only to give you a comparison of savings on interest.

Senator Phillips: I think it would be closer to \$4 million.

Mr. Babey: It would be \$4.5 million.

Hon. Mr. Whelan: But the farmer can still use that 11¾ per cent interest rate as a deductible.

Senator Guay: Mr. Chairman, although I have no experience whatsoever with respect to these particular matters, I know that there are many farmers out my way who either are going broke or are on the verge of going broke. I would like to know what conditions are necessary for a farmer to get a loan under this legislation. If a farmer has one or two sections of land and is already in financial trouble, can he be helped out under this scheme? If a farmer is already in difficulty, then any money he borrows at an interest rate of 15 per cent or 16 per cent for a term of 30 years will be almost impossible to pay back. I don't see how he would ever pay that back.

Hon. Mr. Whelan: You have to recognize, Senator Guay, that this rate is still below the lending rate for long-term mortgages available for many other financial institutions—at least that I know of.

Senator Guay: I understand that, but it is still too high.

Hon. Mr. Whelan: It is about 2 or 3 per cent lower. We were about 5 per cent below for most of the term in which we had it at 16¾ per cent.

[Traduction]

M. Babey: Je ne suis pas sûr d'avoir compris votre question, honorable sénateur.

L'honorable M. Whelan: A-t-on calculé les économies que les agriculteurs réaliseraient s'ils pouvaient déduire 12 ou 14 p. 100 au lieu de 16½ p. 100?

M. Babey: Aux fins de comparaison, je pourrais vous dire ce qui se passe à l'heure actuelle pour le programme spécial d'aide financière aux agriculteurs. Nous aurons probablement dépensé un peu plus de 45.4 millions de dollars aux termes de ce programme qui vient de prendre fin le 31 mars.

Le sénateur Phillips: Je suis désolé de vous interrompre, mais vous ne semblez pas avoir bien compris ma question. Supposons que l'agriculteur obtienne un prêt de 10 p. 100 mais ne puisse déduire ses frais d'intérêt comme coût d'exploitation?

M. Babey: Oui?

Le sénateur Phillips: Combien cela lui coûterait-il en impôt sur le revenu si l'on compare à la déduction intégrale des 15 p. 100?

M. Babey: Je ne crois pas être en mesure de vous donner une réponse. Je regarde du côté de mon contrôleur trésorier, mais il fait signe que non. Il faudrait tenir compte du niveau d'imposition de chacun et ainsi de suite.

Si j'ai parlé du programme spécial d'aide aux agriculteurs, c'était pour donner un point de comparaison. Lorsque nous subventionnons les taux d'intérêt à raison de 5 points sur une période de deux ans pour un capital de 45 millions, il en coûte environ 5 millions de dollars. Cela donne une idée des économies d'intérêt.

Le sénateur Phillips: Ce serait peut-être plutôt 4 millions de dollars.

M. Babey: Ce serait 4.5 millions.

L'honorable M. Whelan: Mais l'agriculteur peut toujours déduire les intérêts de 11¾ p. 100 qu'il doit acquitter.

Le sénateur Guay: Monsieur le Président, bien que je n'aie absolument aucune expérience dans ce domaine, je sais qu'il y a bien des agriculteurs dans ma région qui déclarent faillite ou sont sur le point de le faire. Je voudrais savoir à quelles conditions l'agriculteur peut obtenir un prêt en vertu de cette loi. Supposons qu'un agriculteur possède une ou deux sections de terrain et connaît déjà des difficultés financières, peut-il obtenir de l'aide? Si un agriculteur est déjà en difficulté et qu'il emprunte à 15 ou 16 p. 100 pour 30 ans, il lui sera presque impossible de rembourser. Je ne vois pas comment il pourrait y arriver.

L'honorable M. Whelan: Vous devez reconnaître, sénateur Guay, que ce taux est encore inférieur à celui qu'offrent bien des établissements financiers pour les hypothèques à long terme, du moins d'après mes informations.

Le sénateur Guay: C'est vrai, mais c'est toujours trop élevé.

L'honorable M. Whelan: C'est environ 2 ou 3 points plus bas. Pendant presque toute la période où nous avons offert 16¾ p. 100, la différence a été d'environ 5 p. 100.

[Text]

We arrived at our rate by taking the average cost of that money over the last six months, and that is what we set it for. For this year that is done on a quarterly basis; so it could change again in July. But that stays the same for the length of the term of that mortgage, unless the person can refinance it at a lower rate of interest some time in the future.

In Manitoba, under the special loan program, we have lent a sizeable amount of money. Right now there are a lot of farmers applying for the 16½ per cent rate. There were all kinds of applications just waiting for the 1st of April, because these farmers look at this as a pretty good thing. The Farm Credit Corporation is a purely humanitarian type of organization, but even being as human as they are, they still don't lose that much money. However, they do give them an abeyance of payment, you could call it, or a moratorium. They have done that in many, many cases. If a farmer could not pay his way, they just stayed the payments and then moved it on over the rest of the lifetime of the mortgage and made arrangements with the farmer for repayment. And it doesn't matter who the farmer is, if there is any chance at all that something can be worked out, then it will be; but we just don't lend money to people when there is no light at the end of the tunnel or if we cannot foresee that they will come out of the financial difficulties they are in. Of course, there are those who will not recover from their financial difficulties and, therefore, to whom we would not wish to loan money.

Senator Guay: I have not gone over the entire bill, but what are the qualifications required before a farmer can receive the loan? It looks to me as though there is quite a bit of red tape, particularly with regard to submitting a plan. Can a farmer expect to have his loan application approved within a reasonable length of time? What are the criteria before a farmer can receive a loan? For example, does he have to have a clear title on his land before he is eligible for a loan from the Farm Credit Corporation? What is the reason for this bill? Is it to help out farmers in difficulty?

Hon. Mr. Whelan: The basic purpose of the Farm Credit Corporation is to act as a lending institution.

Senator Guay: What are the basic requirements before one can receive a loan?

Hon. Mr. Whelan: Each person who applies for a loan is treated individually, simply because no two farmers have exactly the same operation. We allow them to consolidate their debts and ask that they work out a program for repayment. For this purpose, we have a program which provides guidance, particularly for those farmers who are in dire straits. In some cases, we have imposed very strict guidelines. We have done this because in the past we found that many farmers who were eligible for Farm Credit Corporations mortgages, upon receiving them, went out and bought large pieces of machinery which they financed under the high interest rates, some as high as 25 per cent. For example, they may have bought a huge tractor costing \$70,000 or a combine worth \$100,000. However, they did not increase the amount of land they were working. Some of them financed these purchases through financial institutions outside the banks, and, in some cases even through a straight financing operation with the ma-

[Traduction]

Nous avons établi notre taux à partir du coût moyen de cet argent au cours des six derniers mois. Cette année, les calculs seront faits tous les trois mois; il pourrait donc y avoir un changement en juillet. Cependant, le taux reste stable pour toute la durée de l'hypothèque, à moins que le créancier ne puisse refinancer son prêt à un taux inférieur par la suite.

Au Manitoba, en vertu du programme spécial de prêts, nous avons consenti des sommes considérables. A l'heure actuelle, de nombreux agriculteurs demandent des prêts à 16½ p. 100. Il y a des tas de demandes en attente pour le 1^{er} avril, car les agriculteurs trouvent cette mesure alléchante. La Société du crédit agricole est là uniquement pour secourir les agriculteurs, mais, même dans ces conditions, elle ne perd pas tellement d'argent. Elle accorde toutefois des délais de remboursement ou des moratoires. Cela s'est produit dans de très nombreux cas. Si un agriculteur ne pouvait pas se tirer d'affaire, elle a reporté simplement les paiements, les étalant sur le reste de la durée de l'hypothèque et elle a pris des dispositions avec l'agriculteur pour le remboursement. Peu importe l'agriculteur dont il s'agit, s'il y a une quelconque possibilité de trouver une solution, on le fait; cependant, la Société ne prête pas lorsqu'il n'y a aucune lueur d'espoir ou lorsqu'il est impossible d'entrevoir une issue aux difficultés financières. Bien sûr, il y en a toujours qui ne peuvent se remettre de leurs difficultés; dans ces cas, nous ne sommes pas disposés à leur consentir des prêts.

Le sénateur Guay: Je n'ai pas parcouru le projet tout entier; quelles sont les conditions exigées pour qu'un agriculteur puisse obtenir un prêt? Il me semble qu'il y a beaucoup de tracasseries administratives, notamment en ce qui concerne la présentation d'un plan. L'agriculteur peut-il compter que sa demande de prêt sera approuvée dans des délais raisonnables? Quels sont les critères à respecter? Ainsi, doit-il avoir un titre foncier franc avant de pouvoir demander un prêt à la Société du crédit agricole? Quel est l'objectif visé par ce projet de loi? S'agit-il d'aider les agriculteurs en difficulté?

L'honorable M. Whelan: Le rôle essentiel de la Société du crédit agricole est d'agir comme institution prêteuse.

Le sénateur Guay: Quelles sont les conditions fondamentales à satisfaire pour obtenir un prêt?

L'honorable M. Whelan: Chaque cas est étudié individuellement, pour la bonne raison qu'il n'y a pas deux exploitations agricoles identiques. Nous demandons aux agriculteurs de consolider leurs dettes et d'établir un programme de remboursement. A cette fin, nous leur offrons un service de consultation, notamment pour les agriculteurs qui sont dans les pires difficultés. Nous avons parfois imposé des conditions très strictes. Si nous l'avons fait, c'est que nous avons constaté que de nombreux agriculteurs ayant droit à des hypothèques de la Société du crédit agricole, sont allés, dès qu'ils ont touché leur argent, acheter des machines coûteuses qu'ils ont financées à des taux d'intérêt élevés pouvant atteindre 25 p. 100. Ainsi, ils ont peut-être acheté un énorme tracteur de \$70,000 ou une moissonneuse-batteuse de \$100,000. Par contre, ils n'ont pas augmenté les superficies exploitées. Ils ont parfois financé ces acquisitions dans des établissements financiers non bancaires et, parfois, en se prévalant du crédit offert par le marchand de

[Text]

chinery company. Eventually they came to realize that they could not make ends meet.

The Farm Credit Corporation does not want to loan money to bail farmers out of those types of predicaments. We are not that kind of lending institution. However, we have helped to put many farmers on the road to recovery. The Farm Credit Corporation is very thorough in its approach, and very rarely will it loan money within weeks of receiving the application. In spite of that, it moves very quickly on many applications. For instance, with regard to the current program, the corporation did not get into the swing of things until after January 1. The work began after the announcement of the program on December 18.

I think the past record of the Farm Credit Corporation proves it to be a good lending institution. As I said, at one point the corporation loaned up to 70 per cent of all long-term credit to farmers. Approximately 70 per cent of all farmers at one time or another—although, they would probably not admit it—have received assistance from the Farm Credit Corporation. Many of these farmers are so well off today that they no longer meet the qualifications for a loan because their assets have reached the point where they are not accepted by the Farm Credit Corporation. These people must go outside to other lending institutions because the funds of the Corporation are for those who are in dire straits.

Mr. Babey: Mr. Chairman, if I may add something to what the minister has said. Senator Guay asked about the time it takes to approve a loan application. Under normal circumstances, the corporation has accredited advisors throughout Canada so that farmers may have easy access to them. These advisors can make an appraisal within a week of receiving the application and within the second week they can make recommendations to the corporation, the corporation can make its recommendations and provide the solicitor with instructions. From that point, it may take as little as 20 days—in extreme cases it may take up to three months—for the solicitor to complete the legal work that is necessary. But the loans can be provided within a reasonably short period of time.

Senator Guay: What is a reasonable period of time, considering that they must develop and submit a plan with their application? What do you consider to be a reasonable length of time?

Hon. Mr. Whelan: What do you consider to be a reasonable time period?

Senator Guay: I would say within a matter of six weeks or so. Normally, however, the time period is way beyond that.

Mr. Babey: With regard to the special farm financial assistance program, many of the applications were held up because we had to check with the banks to see whether these people were eligible for a small business bond; to see whether, in fact, they were in dire straits—which means that the whole operation is more complex than usual—and there is also the fact that Canada has just gone through the hardest winter it has experienced in some time, during which we had to give appraisals and do farm checks. We were left with a very short

[Traduction]

machines aratoires. Ils ont fini par se rendre compte qu'ils ne pouvaient plus joindre les deux bouts.

La Société du crédit agricole ne veut pas consentir des prêts aux agriculteurs pour leur permettre de se tirer de ce genre de pétrin. Ce n'est pas du tout son champ d'action. Par contre, nous avons aidé bien des agriculteurs à se remettre en bonne voie. La Société adopte une attitude très sérieuse et il est très rare qu'elle prête de l'argent seulement quelques semaines après avoir reçu la demande. Malgré tout, elle sait donner très rapidement suite à bien des demandes. Ainsi, en ce qui concerne le programme actuel, la Société n'a pas pris son rythme de croisière avant le 1^{er} janvier. Les travaux ont commencé après l'annonce du programme le 18 décembre.

Selon moi, l'expérience passée nous enseigne que la Société du crédit agricole est une excellente institution prêteuse. Comme je l'ai dit, ses prêts représentaient à une certaine époque 70 p. 100 de tout le crédit à long terme consenti aux agriculteurs. Environ 70 p. 100 de tous les agriculteurs ont, à un moment ou un autre, même s'ils ne veulent probablement pas l'avouer, reçu de l'aide de la Société. Bon nombre d'entre eux sont aujourd'hui en si bonne posture qu'ils ne peuvent plus obtenir de prêt, leur actif ayant atteint un niveau trop élevé. Ces agriculteurs doivent s'adresser à d'autres prêteurs, car les fonds de la Société sont réservés à ceux qui sont en difficulté.

M. Babey: Monsieur le président, je pourrais peut-être compléter les observations du ministre. Le sénateur Guay a demandé combien de temps il fallait pour approuver une demande de prêt. Normalement, la Société a ses conseillers accrédités partout au Canada pour que les agriculteurs puissent les consulter facilement. Ces conseillers peuvent faire une évaluation dans la semaine suivant la réception de la demande, et, avant la fin de la deuxième semaine, présenter des recommandations à la Société; celle-ci peut à son tour formuler ses recommandations et donner instructions à l'avocat. A partir de ce moment-là, il peut suffire de 20 jours—au pire, trois mois—pour que l'avocat établisse les documents juridiques nécessaires. De toute façon, les prêts peuvent être consentis dans des délais raisonnablement brefs.

Le sénateur Guay: Qu'est-ce qu'un délai raisonnable, étant donné qu'ils doivent établir et présenter un plan avec leur demande? Qu'est-ce qu'un délai raisonnable à vos yeux?

L'honorable M. Whelan: Quel est le délai qui vous semble raisonnable?

Le sénateur Guay: Je dirais environ six semaines. Normalement, par contre, c'est plus long que cela.

M. Babey: En ce qui concerne le programme spécial d'aide financière aux agriculteurs, bien des demandes ont été retardées parce qu'il a fallu vérifier auprès des banques pour s'assurer que les intéressés avaient droit à l'obligation de la petite entreprise, s'assurer qu'ils étaient effectivement en grande difficulté—c'est dire que l'application du programme a été plus complexe que d'habitude. Il ne faut pas oublier non plus que le Canada vient de connaître son hiver le plus rigoureux depuis longtemps, ce qui n'a pas facilité les évalua-

[Text]

period of time—January 15 to March 31—to complete all the work and commit all the funds under this program.

The other point I wanted to add is that the corporation adds only a 1 per cent margin to its cost of borrowing the money, which, so far, we have been able to borrow from the Consolidated Revenue Fund. Within the one per cent, we operate the corporation plus take care of our losses.

Senator Guay: From past experience, what is the average number of defaults?

Mr. Babey: The average losses?

Senator Guay: Yes, and defaults as well.

Hon. Mr. Whelan: Over what period, the last five years or the last ten years?

Senator Guay: Say, the last ten years.

Hon. Mr. Whelan: It is so small it can hardly be measured. Generally, farmers are very honest people, as Senator Phillips has so often said.

Senator Flynn: It is not a question of honesty, but, rather, a question of capacity.

Mr. Babey: Mr. Chairman, I have here the losses in percentage points beginning with 1976-77 which was .002; 1977-78, .016; 1978-79, .031; 1979-80, .029 and 1980-81, .047. For 1981-82, we are estimating .082 or \$3 million, which is up a fair bit, though it is slightly less than one-tenth of 1 per cent. I shall temper my answer by saying that if the economic conditions continue as they are, our losses will continue to increase, and we have forecast that.

Senator Guay: This all sounds very good, but how many loan applications were refused within this same period?

Hon. Mr. Whelan: In many cases it was because we did not have enough money to go around.

Senator Guay: I think this is the key. I know of people who were turned down by the corporation and who, I thought, were pretty good shots.

Mr. Babey: Mr. Chairman, if I may respond, the numbers on those who were officially turned down are as follows: Of the 6,675 applications this year, we turned down 1,047. However, that is only the tip of the iceberg. What happens when there is a shortage of funds to the corporation itself is that it becomes known within the farm community and many people who would normally apply do not because they do not feel they have a chance of getting a loan. Also, we receive a number of applications from farmers who are slightly above what we define as the critical need area. Due to the limitation of funds, we have had to apportion the loans to the most needy. Because of that, a lot of people will not approach us because they may feel that we will only send them to the banks; and that is what we have been doing.

[Traduction]

tions et la vérification des exploitations agricoles. Il nous est resté très peu de temps, c'est-à-dire du 15 janvier au 31 mars, pour accomplir tout le travail et engager tous les fonds aux termes de ce programme.

J'aurais un autre point à ajouter. La Société se contente d'ajouter une marge de 1 p. 100 au coût de ses emprunts, qui sont venus jusqu'ici du Fonds du revenu consolidé. Ce 1 p. 100 nous suffit pour le fonctionnement de la Société et l'éponge-ment des pertes.

Le sénateur Guay: D'après l'expérience passée, quel est le nombre moyen de défauts de paiement?

M. Babey: La moyenne des pertes?

Le sénateur Guay: Oui, et le nombre de défauts de paiement.

L'honorable M. Whelan: Sur quelle période? Les cinq ou les dix dernières années?

Le sénateur Guay: Disons les dix dernières années.

L'honorable M. Whelan: C'est tellement infime que c'est à peine mesurable. De façon générale, les agriculteurs sont très honnêtes, comme le sénateur Phillips l'a signalé si souvent.

Le sénateur Flynn: Ce n'est pas une question d'honnêteté, mais plutôt une question de savoir si on peut rembourser.

M. Babey: Monsieur le Président, j'ai sous les yeux les pertes en pourcentage. En 1976-1977, c'était 0.002; en 1977-1978, 0.016; en 1978-1979, 0.031; en 1979-1980, 0.029 et, en 1980-1981, 0.047. En 1981-1982, nous estimons que les chiffres seront de 0.082 ou 3 millions de dollars, ce qui est plus appréciable, bien que ce soit légèrement inférieur à 0.1 p. 100. Je dois signaler par contre que si la conjoncture ne s'améliore pas, nos pertes continueront d'augmenter, et nous l'avons prévu.

Le sénateur Guay: Ces chiffres sont impressionnants, mais combien de demandes de prêt a-t-on rejeté pendant la même période?

L'honorable M. Whelan: Dans bien des cas, c'était faute d'argent.

Le sénateur Guay: C'est sans doute là le point essentiel. Je connais des gens qui ont essuyé un refus et qui, à mon avis, constituaient de bons risques.

M. Babey: Monsieur le Président, si je puis me permettre, le nombre des refus officiels est le suivant: sur les 6,675 demandes reçues cette année, nous en avons rejeté 1,047. Je dois dire que ce n'est que la pointe visible de l'iceberg. Lorsque la Société est à court de fonds, cela se sait parmi les agriculteurs et bien des gens qui normalement présenteraient une demande ne le font pas, estimant n'avoir aucune chance. Nous recevons également un certain nombre de demandes d'agriculteurs qui sont légèrement au-dessus de ceux que nous définissons comme le seuil des besoins critiques. Comme nos fonds ne sont pas inépuisables, il nous faut réserver les prêts aux plus nécessiteux. Dans ces conditions, bien des gens ne s'adressent pas à nous, estimant que nous nous contenterons de les renvoyer aux banques; c'est d'ailleurs ce que nous avons fait.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: For a \$10 fee anyone can make an application to the Farm Credit Corporation. It cannot be refused.

Senator Flynn: I am interested in the borrowing power provided in clause 8 of the bill. Will this new type of indebtedness, incurred by the corporation, be guaranteed by the government?

Hon. Mr. Whelan: Yes. Mr. Babey can explain the crown agency status under which that comes.

Mr. Babey: Under the act the corporation will have crown agency status. This is essential for the corporation because it gives it a good credit rating in the market. Historically, the corporation has been dependent on appropriations, and that does not encourage a good credit rating in order to go into the market.

Senator Flynn: Then these debentures, or whatever, will carry interest at a rate equal to that of the other indebtedness of the government or will be conditioned by certain incentives, as was mentioned by the minister. Adding incentives to government-guaranteed indebtedness is something new and does not exist presently.

Mr. Babey: Could you not compare that favourably to the small business development bond? There was an incentive there in terms of the tax break.

Senator Flynn: Do you mean the bonds incurred by small business itself?

Hon. Mr. Whelan: But the government itself, through the lesser revenue it receives from the lending institution, pays about 46 per cent of the interest.

Senator Flynn: This indebtedness is not guaranteed by the government?

Mr. Babey: No.

Senator Flynn: It is a contact incentive.

Hon. Mr. Whelan: In essence, the government pays about 46 per cent of the interest.

Senator Flynn: By way of income tax reduction?

Hon. Mr. Whelan: For the lending institution, that is right.

Senator Flynn: I am speaking of indebtedness guaranteed by the government. Once you start building in those incentives for those corporations, do you not establish a trend for other kinds of indebtedness by the government?

Hon. Mr. Whelan: You may. I think there is that concern although I do not call it a "danger." We think that the food production entity is probably the most important production entity in the world.

A lot of people talk about mega-projects. The biggest mega-project we have in Canada is food production and the potential that we have for food production in Canada is here. By

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Pour des frais de \$10, chacun peut présenter une demande à la Société. Celle-ci doit recevoir la demande.

Le sénateur Flynn: Je m'intéresse au pouvoir d'emprunt prévu à l'article 8 du projet. Ce nouveau type de dette de la Société sera-t-il garanti par le gouvernement?

L'honorable M. Whelan: Oui. M. Babey peut vous expliquer comment la situation d'organisme de la Couronne le permet.

M. Babey: Aux termes de la loi, la Société sera un organisme de la Couronne. Cette caractéristique est essentielle, car elle donne à la Société une bonne cote sur le marché. Par le passé, la Société devait compter sur des crédits du gouvernement, ce qui ne favorise pas une bonne cote si l'on veut obtenir des fonds sur le marché.

Le sénateur Flynn: Ces débentures ou autres titres porteront intérêt à un taux semblable à celui des autres titres de dette du gouvernement ou seront assortis de certaines incitations comme le ministre l'a dit. C'est un élément vraiment nouveau que d'offrir des incitations pour des titres de dette garantis par le gouvernement.

M. Babey: Cela ne se compare-t-il pas favorablement à l'obligation pour l'expansion des petites entreprises? Il y avait également là une incitation, puisqu'il y avait des avantages fiscaux.

Le sénateur Flynn: Vous voulez dire les obligations contractées par les petites entreprises elles-mêmes?

L'honorable M. Whelan: Mais le gouvernement lui-même, touchant des revenus moindres de l'institution prêteuse, paie environ 46 p. 100 des intérêts.

Le sénateur Flynn: Ce titre de dette n'est pas garanti par le gouvernement?

M. Babey: Non.

Le sénateur Flynn: Il s'agit d'une incitation liée à un titre de dette.

L'honorable M. Whelan: Essentiellement, le gouvernement paie environ 46 p. 100 des intérêts.

Le sénateur Flynn: Par le biais d'une réduction de l'impôt sur le revenu?

L'honorable M. Whelan: Pour l'institution prêteuse, c'est exact.

Le sénateur Flynn: Je veux parler des dettes garanties par le gouvernement. En commençant à offrir ces incitations à ces sociétés, ne crée-t-on pas un précédent pour ce genre de dettes du gouvernement?

L'honorable M. Whelan: Peut-être. Il faut se préoccuper de la question, mais je ne crois pas qu'il s'agisse d'un danger. A notre avis, l'agroalimentaire est probablement le secteur de production le plus important au monde.

Bien des gens parlent de mégaprojets. Le plus important que nous ayons au Canada, c'est celui de la production alimentaire, puisque nous avons tout le potentiel voulu dans ce domaine. En

[Text]

providing incentives, which do not exist in some other countries, government does not have to become too involved.

Our share of the budget for agriculture expenditure for Canada, including all of our research and the expenses involved with employing over 10,500 employees in the Department of Agriculture from coast to coast, is 1.3 per cent of the federal expenditure. We still have a very productive agriculture. In our agro-food strategy we state that we can increase food production in Canada by 75 per cent over the next 18 years, if we provide economic security and incentives.

Senator Flynn: I do not disagree with the purpose of the legislation which is to help farmers. I am just trying to figure out what the effect of that new borrowing power will be. I think government may be competing with itself when it authorizes a corporation to issue debentures providing certain incentives because these debentures will be issued by the FCC rather than be bond issues of the government. How will you be able to reconcile these differences?

Hon. Mr. Whelan: I take it, from what Senator Flynn is saying, that he is contradicting Senator Phillips.

Senator Flynn: That is not at issue at the present time. We will reconcile our differences later.

Hon. Mr. Whelan: You have to admit that Senator Phillips more or less said that perhaps the people would not trust me. You are suggesting that, because I will be providing such a great incentive, they may trust me so much that I may be liable to receive so much money that I won't know what to do with it.

We have to provide some kind of an incentive in order to encourage them to invest in those kinds of long-term debentures that we feel are necessary for agriculture.

In terms of short-term money, the bonds Senator Phillips talked about were quickly grabbed last year when we provided that enticing or great incentive for them to be purchased. As we know, people borrowed money from the lending institutions to buy those bonds. In terms of their own borrowing they were counting on interest rates to go down.

I like the word "incentive." I think it is the key to our productivity, no matter where it is in Canada.

As an example, say Senator Hays decided to sell his farm in Alberta to me—of course, I could never afford to buy it—and I could borrow and have enough money to pay him off; we would want Senator Hays to invest half of that money in the Farm Credit Corporation in the form of agriculture bonds. Rather than give it to one of the other lending institutions, we would want him to put it back into rural Canada.

Senator Flynn: I am not sure he would do that.

Hon. Mr. Whelan: Senator Hays is a dedicated rural Canadian.

Senator Flynn: Yes, I know, but not everyone shows dedication when it comes to lending money.

[Traduction]

fournissant des incitations, qui n'existent pas dans certains autres pays, le gouvernement n'a pas à intervenir exagérément.

Les dépenses consacrées à l'agriculture dans le budget du Canada, si on englobe les travaux de recherche et l'emploi de 10,500 fonctionnaires au ministère de l'Agriculture, d'un océan à l'autre, représentent 1.3 p. 100 de l'ensemble des dépenses. Nous avons toujours une agriculture très productive. Dans notre stratégie agroalimentaire, nous affirmons que nous pouvons augmenter la production alimentaire au Canada de 75 p. 100 au cours des 18 prochaines années pourvu que nous assurions la sécurité économique et que nous offrions certains stimulants.

Le sénateur Flynn: Je ne m'oppose pas à l'objectif de la loi, qui est d'aider les agriculteurs. J'essaie simplement de voir quel sera l'effet de ce nouveau pouvoir d'emprunt. J'ai l'impression que le gouvernement se livre concurrence à lui-même s'il autorise une société à émettre des titres de dette assortis de certains stimulants, car ces titres seront émis par la SCA plutôt que d'être des obligations émises par le gouvernement. Comment arrivez-vous à concilier les deux?

L'honorable M. Whelan: D'après ce que j'entends, j'ai l'impression que le sénateur Flynn contredit le sénateur Phillips.

Le sénateur Flynn: Ce n'est pas la question. Nous nous en occuperons plus tard.

L'honorable M. Whelan: Vous devez reconnaître que le sénateur Phillips a plus ou moins dit que les investisseurs ne me feraient pas confiance. Vous dites par contre que les incitations offertes seront si alléchantes, que le niveau de confiance sera si élevé que je risque de recevoir trop d'argent dont je ne saurais plus quoi faire.

Il faut offrir des incitations pour favoriser l'investissement dans ces titres à long terme qui nous semblent nécessaires aux agriculteurs.

En ce qui concerne l'argent à court terme, les obligations dont le sénateur Phillips a parlé se sont enlevées rapidement l'an dernier lorsque nous avons offert cette incitation très alléchante. Comme on le sait, certains ont même emprunté pour acquérir ces obligations. En ce qui concerne leurs propres emprunts, ils escomptaient une baisse des taux d'intérêt.

J'aime bien le terme «incitation». C'est là la clé de notre productivité, partout au Canada.

Par exemple, mettons que le sénateur Hays décide de me vendre son exploitation en Alberta—bien sûr, je ne pourrais jamais me permettre de l'acheter—et que je puisse emprunter et réunir suffisamment d'argent pour le payer; nous voudrions que le sénateur Hays investisse la moitié de cet argent dans la Société du crédit agricole sous forme d'obligations agricoles. Nous voudrions qu'il investisse ces capitaux dans l'agriculture plutôt que de les céder à d'autres institutions prêteuses.

Le sénateur Flynn: Je ne suis pas sûr qu'il le ferait.

L'honorable M. Whelan: Le sénateur Hays est entièrement dévoué à la cause du Canada rural.

Le sénateur Flynn: Bien sûr, mais personne n'est dévoué lorsqu'il s'agit de prêter de l'argent.

[Text]

You were praising the issue of municipal bonds in the U.S. to encourage municipal endeavours; you were saying it was a good idea. However, do you not think that, as a result of what you are suggesting now, there may be some pressure on the government to allow that type of bond to be issued by municipalities? Would you be prepared to say that it is as important to provide that kind of incentive in the borrowing by municipalities as it is with the FCC?

Hon. Mr. Whelan: As you know, municipalities spend a bigger portion of your tax dollar than does the federal government. The municipalities spend about 60 per cent of the tax dollars we collect. Formerly, I was a municipal politician, and we spent a lot of money putting sewers in, building water plants and in doing other things. However, I still think that, in order to cut costs, it is not a bad idea to have that kind of program.

Senator Flynn: Would Mr. MacEachen agree with you?

Hon. Mr. Whelan: I do not know.

Senator Steuart: We will reconcile that later.

Senator Flynn: You would be the one to seek that reconciliation.

Hon. Mr. Whelan: Do not forget that we provided that kind of incentive through some of the huge loans we made to municipalities at very low interest rates, such as those through CMHC. We took advantage of those programs. I also recall special programs instituted to help municipalities build municipal buildings. My own county building received a grant for \$500,000. That is the same as an incentive.

Senator Flynn: That operates differently so far as I am concerned.

Hon. Mr. Whelan: I do not like the system of grants. I would rather see something that everyone can understand and where everyone is treated in the same way.

Senator Flynn: It will be interesting to watch this experiment.

I think Mr. Babey has explained the terms under which the corporation operates, and that involves adding one per cent in order to cover its costs and so on. How advantageous would the terms for loans to farmers be under this policy as compared to the rate or the terms and conditions offered by private lending institutions?

Hon. Mr. Whelan: Mr. Babey will answer that, but before he does, I should remind the honourable senator, Mr. Chairman, that the purpose of the Farm Credit Corporation is to loan to those people who cannot obtain a loan from private lending institutions. So, when you talk about competing with private lending institutions, you must remember that that is one of the main purposes behind the Farm Credit Corporation.

Senator Flynn: I never forgot that.

[Traduction]

Vous avez fait l'éloge des obligations municipales américaines qui assurent le financement des projets municipaux; selon vous, c'est une bonne idée. Ne croyez-vous pas cependant que, étant donné ce que vous proposez maintenant, on réclame du gouvernement la possibilité que les municipalités émettent ce type d'obligations? Seriez-vous disposé à dire qu'il est tout aussi important d'offrir ce type de stimulants pour les emprunts des municipalités que pour la SCA?

L'honorable M. Whelan: Comme vous le savez, les municipalités dépensent une partie plus importante de vos impôts que le gouvernement fédéral. En effet, elles dépensent environ 60 p. 100 de toutes les recettes fiscales. Autrefois, je me suis occupé de politique municipale, et nous consacrons beaucoup d'argent à l'installation d'égouts, à la construction d'usines de traitement de l'eau et à d'autres secteurs. Je n'en pense pas moins que, pour réduire les frais, ce n'est pas une mauvaise idée que de recourir à ce genre de programme.

Le sénateur Flynn: M. MacEachen serait-il d'accord avec vous?

L'honorable M. Whelan: Je l'ignore.

Le sénateur Steuart: La question sera réglée plus tard.

Le sénateur Flynn: C'est vous qui vous chargerez de régler le différend.

L'honorable M. Whelan: Il ne faut pas oublier que nous avons offert ce genre d'incitation par le biais de prêts considérables consentis aux municipalités à des taux d'intérêt très faibles, par l'entremise de la SCHL, par exemple. Nous avons profité de ces programmes. Je me rappelle également de programmes spéciaux offerts pour aider les municipalités à construire les immeubles nécessaires à leurs services. Dans le cas de mon propre comté, nous avons reçu une subvention de \$500,000. C'est tout comme un stimulant.

Le sénateur Flynn: L'application se fait différemment, me semble-t-il.

L'honorable M. Whelan: Je n'aime guère le régime de subventions. Je préférerais quelque chose que chacun puisse comprendre et qui permette de traiter tout le monde sur un pied d'égalité.

Le sénateur Flynn: Il sera intéressant de suivre cette expérience.

M. Babey a expliqué comment la Société fonctionne; elle ajoute 1 p. 100 au taux d'intérêt pour couvrir ses propres frais et ainsi de suite. Quels avantages les prêts consentis aux agriculteurs en vertu de cette politique présentent-ils par rapport au taux ou aux conditions offerts par les établissements privés?

L'honorable M. Whelan: M. Babey répondra à la question, monsieur le Président, mais je tiens tout d'abord à rappeler à l'honorable sénateur que la raison d'être de la Société du crédit agricole est d'accorder des prêts aux agriculteurs qui ne peuvent emprunter dans les établissements privés. Puisque vous parlez de la concurrence avec les établissements privés, vous ne devez pas oublier que c'est là un des principaux rôles de la Société du crédit agricole.

Le sénateur Flynn: Je ne l'ai jamais perdu de vue.

[Text]

Mr. Babey: Mr. Chairman, our preference is still going to be to search for long-term funds, because agriculture requires long-term money, as well as having interest rates fixed for the term of the loan. So, our preference is to definitely go for long-term money.

Although the long-term money markets have not been active recently—there has been much more activity in the short-term money market—I am surprised that we have been receiving the odd letter from people talking about 10, 15 and 20-year funds.

So, I think that I have indicated to you where we would like to go, from a philosophical point of view.

In the event that long-term funds are not available, the board will have to decide whether it is better to have short-term money. In that respect, we could be looking at a program of, perhaps, five to 10 years renewable interest mortgages, with the mortgage still amortized over the long-term period of, let us say, 30 years, but with interest rates renewable after five or 10 years.

As I said earlier, our preference is to go to the long-term money market, because that is what agriculture requires.

Senator Flynn: For borrowing money or to loan money?

Mr. Babey: They have to match.

Senator Flynn: I understand that, but would you loan money over a 30-year period, for example?

Mr. Babey: Up to 30 years.

Hon. Mr. Whelan: That would be optional.

Senator Flynn: Would that be at the same rates?

Mr. Babey: All our loans are fixed for the duration of the mortgage.

Senator Flynn: How long would those mortgages be?

Mr. Babey: Up to 30 years.

Senator Flynn: Have you mortgages that are of 30 years' duration?

Mr. Babey: All of them are.

Senator Flynn: They are all 30 years?

Mr. Babey: No, not all of them are for that length of time, but they are all fixed for whatever length they are. On average, I would say that our terms would be 20 or 23 years.

Mr. G. Hollingshead, Director, Lending, Farm Credit Corporation: They are longer now.

The Chairman: At a fixed rate?

Mr. Babey: Yes.

Senator Flynn: What is the range of interest rates on those loans? They cannot all be at the same rate.

Mr. Babey: They are at different rates. I think 5 per cent is the lowest, and they run to 16-3/4 per cent. I think that on average they are at approximately 10 per cent.

[Traduction]

M. Babey: Monsieur le Président, nous continuerons à chercher de préférence des fonds à long terme, car c'est de ce genre de crédit que l'agriculture a besoin, et nous tenterons d'obtenir des taux d'intérêt fixes pour toute la durée du prêt. Notre préférence va donc nettement du côté des capitaux à long terme.

Bien que le marché du crédit à long terme ait été peu actif ces derniers temps—l'activité est beaucoup plus intense pour le court terme—je m'étonne que nous ayons reçu quelques lettres de gens parlant de fonds sur des périodes de 10, 15 et 20 ans.

Voilà donc l'orientation que nous avons retenue en principe.

S'il n'est pas possible d'obtenir des fonds à long terme, le conseil devra décider s'il est préférable de recourir à des capitaux à court terme. A ce propos, nous pourrions envisager un programme d'hypothèques renouvelables tous les cinq ou dix ans, la période d'amortissement demeurant très longue, mettons de 30 ans, mais les taux d'intérêt étant modifiables après cinq ou dix ans.

Comme je l'ai déjà dit, notre préférence va du côté du marché des capitaux à long terme, les besoins des agriculteurs étant ce qu'ils sont.

Le sénateur Flynn: Pour emprunter ou prêter de l'argent?

M. Babey: Cela doit correspondre.

Le sénateur Flynn: Bien sûr, mais prêteriez-vous des capitaux sur une période de 30 ans, par exemple?

M. Babey: Jusqu'à concurrence de 30 ans.

L'honorable M. Whelan: Cela serait matière à option.

Le sénateur Flynn: Aux mêmes taux?

M. Babey: Chez nous, les taux sont fixes pour toute la durée de l'hypothèque.

Le sénateur Flynn: Quelle serait la durée de ces hypothèques?

M. Babey: Un maximum de 30 ans.

Le sénateur Flynn: Avez-vous des hypothèques de 30 ans?

M. Babey: Elles sont toutes de 30 ans.

Le sénateur Flynn: Toutes?

M. Babey: Non, elles ne sont pas toutes amorties sur 30 ans, mais le taux est fixe pour toute la durée de l'hypothèque. En moyenne, la période d'amortissement se situerait autour de 20 ou 23 ans.

M. G. Hollingshead, directeur, crédit, Société du crédit agricole: La durée est plus longue maintenant.

Le président: A taux fixe?

M. Babey: C'est exact.

Le sénateur Flynn: Quelle est la gamme des taux d'intérêt sur ces prêts? Ils ne sont pas uniformes.

M. Babey: Les taux sont très différents. Je pense que le plus bas est de 5 p. 100 et le plus élevé de 16 3/4 p. 100, mais la moyenne doit se situer aux environs de 10 p. 100.

[Text]

Senator Flynn: Will you continue with this difference in the coming years? I can understand this variation resulting from the past 15 years because of the increase in the interest rates, but is that going to be continued? Will you continue with that fluctuation?

Mr. Babey: Providing that we can obtain long-term funds, we shall continue with that, because that is really what agriculture requires. There are enough instabilities and insecurities within the industry that one does not need to add the cost of money and the problems which that entails. If we can obtain long-term money, we hope to continue lending funds at a fixed interest rate.

Senator Flynn: If someone has borrowed money at a rate of 16¼ per cent, and the interest rates suddenly drop, is he entitled to refinance that loan?

Mr. Babey: No. In all fairness, one cannot have it both ways.

Senator Flynn: I agree with that.

Mr. Babey: Farmers are protected when interest rates go up; when they drop, and if they can secure funds from other sources, they can pay off the loan without interest, penalty or bonus. So, to some extent, they do have it both ways.

Senator Flynn: They can come back a year later, though, can they?

Mr. Babey: Yes, I suppose that that is possible, but we have found little of that. We have been fairly close to the market, but usually there is quite a spread. The fact that the difference in the market spread and our rate has been fairly large has created some other difficulties for us, because traditionally there has been a good pre-payment program from farmers. Farmers have prepaid their loans in advance, but when the interest margin began to get fairly wide, we noticed that that practice started to drop off somewhat. What farmers were doing—because they were being pressed—was paying their high-cost money off first and their Farm Credit Corporation loans later. This made economical sense, but it did not help the corporation.

Senator Flynn: How do you compare your conditions for obtaining a loan with those of the provincial lending institutions? In Quebec, I think that most of the loans to farmers are made by the provincial Farm Credit Corporation.

Mr. Babey: Of course, there are a variety of programs in existence throughout the provinces. Most of the provincial programs are comparable, except when it comes to interest rates, in that they are long-term loans. There is quite a variation between provinces on interest rates, and one of the difficulties for the industry is that the varying levels of subsidies on interest rates create some difficulties.

As far as the Farm Credit Corporation is concerned, its rate is the same, whether the farmer resides in Newfoundland or Victoria.

[Traduction]

Le sénateur Flynn: Laisseriez-vous subsister ces écarts dans les années à venir? Je conçois que ces différences s'expliquent, au cours des 15 dernières années, par l'augmentation des taux, mais la situation va-t-elle se perpétuer? Laisseriez-vous subsister ces écarts?

M. Babey: Oui, pourvu que nous puissions obtenir des capitaux à long terme, puisque c'est ce dont l'agriculture a besoin. L'incertitude et l'insécurité est déjà suffisamment grande dans ce secteur sans qu'on y ajoute le coût du crédit et les problèmes que cela pose. Si nous pouvons obtenir des capitaux à long terme, nous espérons continuer à consentir des prêts à un taux d'intérêt fixe.

Le sénateur Flynn: Supposons qu'un agriculteur emprunte à 16¼ p. 100 et que les taux baissent brusquement; aura-t-il le droit de refinancer ce prêt?

M. Babey: Non. En toute justice, on ne peut gagner sur tous les plans.

Le sénateur Flynn: Je suis d'accord.

M. Babey: Les agriculteurs sont protégés contre les hausses des taux; si les taux d'intérêt baissent et que les agriculteurs peuvent obtenir des fonds d'autres sources, ils peuvent rembourser le prêt sans intérêt ni pénalisation ou bonus. Dans une certaine mesure, ils peuvent gagner sur les deux tableaux.

Le sénateur Flynn: Mais ils peuvent se représenter un an plus tard, n'est-ce pas?

M. Babey: Oui, c'est sans doute possible, mais la pratique n'est pas courante. Nous avons suivi d'assez près le marché mais il y a le plus souvent un bon écart entre le minimum et le maximum offerts sur le marché. Cependant, la différence appréciable entre notre taux et ceux qui sont offerts sur le marché n'a pas été sans nous poser quelque difficulté, car, par le passé, les agriculteurs accéléraient souvent le remboursement de leurs prêts. C'est ce qu'ils faisaient par le passé, mais comme l'écart entre les taux d'intérêt s'est creusé, ces remboursements anticipés se sont fait plus rares. Les agriculteurs, pressés de toutes parts, préféreraient rembourser leurs prêts les plus coûteux avant celui de la Société. Sur le plan financier, rien de plus logique, mais cela n'aide pas la Société.

Le sénateur Flynn: Quelle comparaison faites-vous entre les conditions que vous offrez et celles que proposent les institutions provinciales comparables? Au Québec, je crois que la plupart des prêts consentis aux agriculteurs viennent de la Société provinciale du crédit agricole.

M. Babey: Il y a évidemment une grande diversité dans les programmes offerts dans toutes les provinces. La plupart sont comparables, sauf lorsqu'il s'agit des taux d'intérêt, car il s'agit de prêts à long terme. Les taux varient énormément d'une province à l'autre, et l'une des difficultés qu'éprouvent les agriculteurs, c'est que les taux d'intérêt sont subventionnés à des niveaux très divers.

Pour ce qui est de la Société du crédit agricole, le taux est le même, que l'agriculteur habite à Terre-Neuve ou à Victoria.

[Text]

Senator Flynn: Those farmers who borrowed at 5, 6 or 7 per cent must be happy compared to those who had to borrow at 16¾ per cent.

Mr. Babey: I am sure that they are, senator. I have been trying to think of ways to encourage them to pay their loans off, but I have not found a method yet.

Senator Steuart: What is the highest price, currently, your borrowers have paid for land in Saskatchewan?

Hon. Mr. Whelan: Land values increased the most in Saskatchewan last year compared with the rest of Canada. They increased in value by 25 per cent.

Senator Steuart: What was the top price?

Hon. Mr. Whelan: I am sure there must be some figure available, but of all the provinces, the farm land located in Saskatchewan increased in value the most.

Mr. Babey: It would depend on the area you are talking about.

Senator Steuart: I know that. Let us say the Regina Plains, for instance?

Mr. Babey: I was in Prince Albert—

Senator Steuart: That is not the best land.

Mr. Babey: I thought it was from the price they were paying for it. They were talking about \$120,000 a quarter.

Senator Steuart: It is almost always up around \$1,000 an acre. It is \$800 or \$900 an acre, usually.

That leads to my next question. How much of a role do you think subsidized interest rates, both federal and provincial, plus such things as land banks, such as the one located in Saskatchewan, have played in forcing up land values?

Hon. Mr. Whelan: I do not think they have affected that very much, because most of that land is bought by the rich farmers living down the road. They compete with the other farmers.

Senator Steuart: In Saskatchewan?

Hon. Mr. Whelan: That is right.

Senator Steuart: Is the land bank the largest purchaser of land in Saskatchewan right now?

Hon. Mr. Whelan: I do not think so.

Senator Steuart: It is close to being the largest purchaser, is it not?

Hon. Mr. Whelan: We know that in good farming areas, there generally is a farmer or his sons living down the road competing for the section that another young farmer wants. He cannot compete with them, and we cannot lend him the money to purchase that land because we can see no return. For example, if he only had half a section and was going to add a quarter, that would not give him an economic unit.

[Traduction]

Le sénateur Flynn: Les agriculteurs qui ont emprunté à 5, 6 ou 7 p. 100 ont lieu de se réjouir bien plus que ceux qui doivent payer 16¾ p. 100.

M. Babey: Assurément, sénateur. J'ai essayé de trouver des moyens de les inciter à rembourser leurs prêts, mais je n'ai pas encore trouvé la méthode.

Le sénateur Steuart: Quel est le prix le plus élevé que paient à l'heure actuelle vos clients pour la terre, en Saskatchewan?

L'honorable M. Whelan: C'est en Saskatchewan que la valeur des terres a augmenté le plus rapidement au Canada l'an dernier. L'augmentation a été de 25 p. 100.

Le sénateur Steuart: Quel a été le prix le plus élevé?

L'honorable M. Whelan: Il doit y avoir moyen de trouver ce chiffre, mais, dans tout le Canada, c'est en Saskatchewan que le prix des terres agricoles a augmenté le plus.

M. Babey: Cela doit dépendre de la région.

Le sénateur Steuart: Je le sais. Prenons l'exemple des plaines de Regina.

M. Babey: Je me suis rendu à Prince-Albert...

Le sénateur Steuart: Ce ne sont pas les meilleures terres.

M. Babey: D'après les prix, j'aurais été porté à le croire, puisqu'il s'agit d'environ \$120,000 le quart de section.

Le sénateur Steuart: C'est presque toujours autour de \$1,000 l'acre. D'habitude, c'est entre \$800 et \$900 l'acre.

Cela m'amène à ma prochaine question. Selon vous, quel effet ont eu les subventions fédérales et provinciales au titre des taux d'intérêt, sans oublier les réserves foncières, sur la hausse du prix des terrains?

L'honorable M. Whelan: Pas très grand, je dirais, parce que les terres sont presque toujours achetées par les riches agriculteurs du voisinage. Il y a concurrence avec les autres agriculteurs.

Le sénateur Steuart: En Saskatchewan?

L'honorable M. Whelan: C'est cela.

Le sénateur Steuart: Les services des réserves foncières sont-ils le principal acquéreur de terrains en Saskatchewan à l'heure actuelle?

L'honorable M. Whelan: Je ne le crois pas.

Le sénateur Steuart: Ils ne doivent pas être bien loin derrière le principal acquéreur?

L'honorable M. Whelan: Dans les bonnes zones agricoles, il y a généralement un agriculteur ou ses fils qui vivent dans le voisinage qui tentent d'acquérir la section que voudrait acheter un jeune agriculteur. Ce dernier ne peut affronter cette concurrence et nous ne pouvons lui prêter l'argent nécessaire puisqu'il est impossible d'assurer la rentabilité de l'exploitation. Si, par exemple, il avait seulement la moitié d'une section et voulait ajouter un quart, cela ne lui donnerait pas une exploitation rentable.

[Text]

Mr. Babey: Senator, the question of providing more funds to the Farm Credit Corporation, and having that all of a sudden cause land prices to go up, has been raised with us frequently.

After looking carefully at this, I can say that that has little impact. I can give you two good examples which support that. I believe that the best subsidies one could get in terms of interest rates for farmers was in the Province of Quebec, where the first \$15,000 was subsidized down to approximately 2.5 per cent, and the next \$135,000 was subsidized down to approximately 8.5 or 9 per cent, yet if one looks at that example, land prices rose proportionately much less in Quebec than they did in Saskatchewan, where an equivalent subsidy did not exist.

The second thing that I use as an argument is that in 1975 the Farm Credit Corporation was providing approximately 72 per cent of the total long-term money required by farmers. Since that time, we have dropped to a position slightly below 20 per cent, and yet land prices have been going up during that period. I would have thought it should have been the reverse. Having some experience in this, what happens in terms of land prices is that land is seldom valued on the basis of its productive capacity. What it is valued at is what the farmer perceives that it could be worth to him for many reasons. I maintain that if on the prairies you increase the price of a bushel of wheat tomorrow by \$1.50 a bushel, you will see what happens to land prices just like that.

That is my argument for saying that the provincial or federal lending agencies have little impact on land values.

Senator Steuart: I would argue that, but I cannot prove it. Do you lend money to farmers where their pay is as high as \$20,000 at the rate of \$700 or 800 an acre?

Mr. Babey: Yes, I would think so.

Senator Steuart: Are you lending it at the rate of 15 per cent or 16 per cent?

Mr. Babey: Since April 1, we are lending it at the rate of 16.5 per cent; before that date it was 16.75 per cent.

Senator Steuart: The repayment then is \$130 an acre. What is the price of wheat now? What does the Minister of State for the Canadian Wheat Board get for his wheat? What I am really getting at is how can a farmer make repayments at 16 per cent when the land costs \$800 an acre?

Hon. Mr. Whelan: Most of these farmers who are buying this quarter section already own at least half of a section or three-quarters of a section, or perhaps a whole section. Therefore, they do not put that quarter section over that 120 acres. They figure out how much they are going to be able to repay over the whole operation.

Senator Steuart: The situation would be different if he were a new farmer coming in to buy a section of land.

Hon. Mr. Whelan: He or she would have a difficult time obtaining a loan if they wanted to buy a quarter section

[Traduction]

M. Babey: Sénateur, il y a une question qu'on a fréquemment soulevée avec nous: si on augmente le financement de la Société du crédit agricole, le prix des terres ne risque-t-il pas d'augmenter brusquement?

Après une étude approfondie, je puis dire que les effets sont minimes. J'ai deux bons exemples à l'appui de ce que j'avance. Les meilleures subventions qu'on puisse obtenir du point de vue des taux d'intérêt sont celles qui ont été offertes au Québec, où la première tranche de \$15,000 était subventionnée de façon à ramener le taux à 2.5 p. 100, et, pour les \$135,000 suivants, à environ 8.5 ou 9 p. 100. Pourtant, proportionnellement, le prix des terres a augmenté beaucoup moins au Québec qu'en Saskatchewan, où il n'y avait pas de subvention équivalente.

Deuxième argument, en 1975, la Société du crédit agricole fournissait environ 72 p. 100 de tous les capitaux à long terme nécessaires aux agriculteurs. Depuis lors, la proportion a baissé à un peu moins de 20 p. 100, et pourtant, les prix des terres n'ont cessé d'augmenter pendant cette période. Normalement, c'aurait dû être l'inverse. D'après mon expérience, les prix sont rarement fonction du potentiel de production. La valeur est plutôt fixée d'après de nombreux facteurs qui donnent de la valeur à la terre aux yeux de l'agriculteur. D'après moi, si on augmentait demain matin le prix du boisseau de blé de \$1.50, l'évolution du prix des terres serait tout à fait semblable.

C'est là-dessus que je me fonde pour dire que les organismes prêteurs, provinciaux ou fédéraux, ont peu d'effet sur la valeur des terres.

Le sénateur Steuart: Je le soutiendrais, mais je ne pourrais le prouver. Consentez-vous des prêts à des agriculteurs, lorsque le paiement peut atteindre \$20,000, à raison de \$700 ou \$800 l'acre?

M. Babey: Oui, je le croirais.

Le sénateur Steuart: A un taux d'intérêt de 15 ou 16 p. 100?

M. Babey: Depuis le 1^{er} avril, le taux s'établit à 16.5 p. 100; il était auparavant de 16.75 p. 100.

Le sénateur Steuart: Le remboursement est donc de \$130 l'acre. Quel est le prix du blé à l'heure actuelle? Quel prix le ministre d'État chargé de la Commission canadienne du blé obtient-il? Voici à quoi je veux en venir: comment un agriculteur peut-il rembourser un emprunt à 16 p. 100 lorsque la terre vaut \$800 l'acre?

L'honorable M. Whelan: La plupart de ces agriculteurs qui achètent un quart de section possèdent déjà la moitié d'une section ou les trois quarts ou peut-être même une section complète. Par conséquent, ce quart de section ne vient pas s'ajouter aux 120 acres. La capacité de paiement est calculée d'après l'ensemble de l'exploitation.

Le sénateur Steuart: La situation serait tout autre s'il s'agissait d'un nouveau venu qui voulait acheter une section.

L'honorable M. Whelan: Il ou elle aurait beaucoup de mal à obtenir un prêt pour acheter un quart de section et à prétendre

[Text]

saying, "we are going to be a successful grain farmer", because the economic unit would never provide them a living when they are trying to pay for it at the same time, unless they had a full-time occupation some place else.

The Chairman: Has it not been the case, generally, that farms are steadily increasing in size, and successful farmers are buying a quarter or a half section and adding the two sections, and they are doing it because they can afford to pay for them.

Mr. Babey: The key in most of these cases is that it is an addition to what he already has and probably some of the land that he has already acquired has not cost him nearly as much as the quarter that he is buying today. The other thing is that he may have equipment that he has invested in any case, so that he could handle 160 or 200 more acres of land without any additional cost in that regard. But when you deal with young farmers just starting up, the problem is more acute. The Farm Credit Corporation will not make a loan unless they can show repayment capacity. In other words, we are not there to hang a millstone around the guy's neck. We are there to see that he succeeds in farming.

Senator Steuart: During the last two years since land prices have gone up, I presume there are very few loans given to beginning farmers.

Mr. Babey: Over 70 per cent of the funds that we use go to farmers under the age of 35. Because of the shortage of funds, we have had to direct our funds into the area of greatest need. The greatest need is for the young fellow just starting, not the chap who is established.

The greatest difficulty that I had when I was farming was when I started out. That is when I had no assets and needed the funds.

Senator Steuart: Even though they are under the age of 35, they are not really new farmers because they have some land passed on to them from their parents and they are adding to it. Otherwise, they could not make a start.

Hon. Mr. Whelan: Under the provisions of this act they hardly have to have any money down. If they can work out an economic unit, we can lend them money.

Senator Steuart: If a new farmer went out with the intention of buying a section of land and had to pay \$1,600 or \$1,700 an acre, you would not lend him any money because he could not make the repayments.

Mr. Babey: Mr. Chairman, we are rapidly approaching the era where, in order to start farming, you either have to have some family ties or marry into it, or something of that nature, or you have to go out into a remote region where land prices are not as high and start on marginal land and work your way up.

Senator Steuart: I do not disagree with that.

Hon. Mr. Whelan: I do not think it was ever any different. I was born of a large family on a small farm and we sharecropped and rented land on custom work and everything else. There are some people today who think that you should just

[Traduction]

faire de la céréaliculture rentable, car l'exploitation ne pourrait jamais suffire à assurer sa subsistance et le remboursement du prêt, à moins que l'agriculteur n'ait un emploi à plein temps à l'extérieur.

Le président: N'est-il pas vrai, de façon générale, que les exploitations prennent de plus en plus d'importance, que les agriculteurs qui ont réussi achètent un quart ou une moitié de section et regroupent les deux parcelles, ce qui n'est possible que parce qu'ils ont les moyens de payer ces terres.

M. Babey: Dans la plupart de ces cas, l'élément essentiel est qu'il s'agit d'un ajout à d'autres terres qui n'ont probablement pas coûté aussi cher que le quart de section acheté de nos jours. Par ailleurs, l'acquéreur peut déjà avoir le matériel, dont l'investissement est fait de toute façon, de manière à pouvoir cultiver 160 ou 200 acres de terre de plus sans augmenter ses coûts. Le problème est plus grave lorsqu'il s'agit d'un jeune agriculteur qui débute. La Société ne peut lui consentir un prêt à moins qu'il ne puisse prouver sa capacité de remboursement. En d'autres termes, nous ne sommes pas là pour lui accrocher une pierre au cou, mais bien pour nous assurer qu'il réussira dans son entreprise.

Le sénateur Steuart: Comme le prix des terres a augmenté ces deux dernières années, je suppose que vous avez consenti très peu de prêts aux agriculteurs débutants.

M. Babey: Plus de 70 p. 100 de nos fonds sont accordés à des agriculteurs de moins de 35 ans. Étant donné que nos capitaux sont insuffisants, nous avons dû les réserver aux personnes qui en ont le plus besoin. Ce n'est pas l'agriculteur établi qui est le plus à plaindre, mais bien le jeune qui débute.

Dans ma carrière d'agriculteur, mes plus grandes difficultés ont été celles du démarrage. Je n'avais aucun bien et il me fallait des capitaux.

Le sénateur Steuart: Même s'ils ont moins de 35 ans, ce ne sont pas vraiment de nouveaux agriculteurs puisqu'ils ont reçu des terres de leurs parents et qu'ils tentent d'agrandir l'exploitation. Autrement, ils ne pourraient jamais se lancer.

L'honorable M. Whelan: Aux termes des dispositions de la loi, ils n'ont pratiquement pas besoin de mise de fonds. S'ils peuvent établir une exploitation rentable, nous leurs prêtons de l'argent.

Le sénateur Steuart: Si un nouvel agriculteur a l'intention d'acheter une section au prix de \$1,600 ou \$1,700 l'acre, vous ne lui accorderiez aucun prêt parce qu'il ne pourrait jamais faire les remboursements.

M. Babey: Monsieur le président, le jour vient vite où, pour se lancer en agriculture, il faudra déjà avoir un bien agricole soit par sa famille, soit par mariage ou autre chose du genre ou encore s'en aller dans une région éloignée où la terre ne coûte pas aussi cher, tenter d'exploiter des terres agricoles marginales et s'établir progressivement.

Le sénateur Steuart: Je serais porté à être d'accord.

L'honorable M. Whelan: La situation n'a jamais été différente. Je suis né dans une grande famille qui avait une petite ferme et nous participions aux corvées de récoltes, louions des terres au cours des travaux spéciaux et ainsi de suite. Il y en a

[Text]

walk in and establish yourself on a big farm overnight, and away you go. In the United States they had a program which was much superior to ours for many years. They did it actually under President Roosevelt. If you study how he brought the United States out of their depression, you will see that he did it with agriculture. For \$1 invested in agriculture there was \$7 earned by somebody else along the chain. Basically, that is how they did it. They took over huge tracts of land, built them up and put farmers on them. Probably the most productive part of the world is in the central plains area of the United States.

Most farmers under those conditions today would not even admit that President Roosevelt had helped them at one time, because many of them are quite rich today and they forget very easily. That is also true in Canada today. Some of the farmers that were helped by the Farm Credit Corporation today hardly recognize anything about government. They say, "We do not want any government interference," but their fathers certainly welcomed it at one time because that is what saved them.

When we refer to the agriculture food strategy, I hope you realize that in Canada today there are approximately 25 million acres of land that can be as productive as much of our grain-producing land that is not even touched at the present time. I am referring particularly to the clay belt in Northern Ontario and Quebec that will produce barley that will yield a hundred bushels to the acre; oats, barley and peas mixed will yield 110 to 125 bushels to the acre, tile drained, of course, at 16 per cent protein. It can produce a crop the likes of which you have never seen before in your life. There is a potential for agriculture production here, and there are those areas where we will have to have a special program to assist those young farmers, because by the year 2000, we will see not 320,000 farmers, like we have in Canada today, but 425,000 farmers. We need to meet the challenge to produce the food that is going to be needed. In that area also, I am referring not only to cereal grain productions, but also to forage production for beef that will feed on grass. The new grass strains that our research people will develop is also an important point.

All these things go hand in hand, but financial institutions are going to have to be there to assist those people in a different fashion than the way that Mr. Babey and I went through to establish ourselves in farming. For those young people who really want to work, farming is still going to be a remunerative profession although not offering as pleasant conditions as other jobs offer in our society, because they are still going to have to work in different kinds of weather, in dirt, and in dust and work with smelly animals, that sort of thing, but society will still take it for granted that there are a lot of young people who want to enter into the profession of agriculture. If you check our records for the last ten years, we probably had

[Traduction]

aujourd'hui qui pensent qu'il est suffisant de se pointer pour s'établir du jour au lendemain dans une grande exploitation. Aux États-Unis, on a appliqué pendant des années un programme largement supérieur aux nôtres. En fait, il a été adopté sous le président Roosevelt. Il suffit d'étudier comment il a fait sortir son pays de la crise pour constater qu'il a commencé par l'agriculture. Chaque \$1 investi en agriculture permettait à quelqu'un d'autre d'en gagner \$7 un peu plus loin dans le cycle des échanges. C'est essentiellement ce que les Américains ont fait. Ils ont pris en main des territoires immenses, y ont construit des bâtiments et installé des agriculteurs. La région qui est sans doute la plus productive au monde est bien celle des plaines centrales des États-Unis.

Bien des agriculteurs n'oseraient pas reconnaître aujourd'hui que le président Roosevelt leur a donné un coup de pouce autrefois, car bon nombre d'entre eux sont aujourd'hui très riches et ne demandent pas mieux que d'oublier. La même chose vaut pour le Canada aujourd'hui. Certains agriculteurs qui ont profité de l'aide de la Société du crédit agricole ont aujourd'hui du mal à accepter quoi que ce soit du gouvernement. Ils rejettent absolument ce qu'ils considèrent comme une ingérence du gouvernement, mais leur père a certainement pensé autrement à une époque, parce que l'intervention gouvernementale lui a été salutaire.

Lorsqu'il est question de la stratégie agroalimentaire, j'espère qu'on se rend compte que, au Canada, aujourd'hui, il y a quelque 25 millions d'acres intouchées qui peuvent être aussi productives que nos terres actuellement consacrées à la céréaliculture. Je fais notamment allusion aux régions d'argile du nord de l'Ontario et du Québec qui pourraient produire de l'orge avec un rendement de 100 boisseaux l'acre; un ensemencement mixte d'avoine, d'orge et de pois donnerait un rendement de 110 à 125 boisseaux l'acre de terre, drainée bien sûr, avec une teneur en protéines de 16 p. 100. Les résultats peuvent être aussi bons que tout ce que vous pouvez avoir vu ailleurs pendant votre vie. Il y a là un grand potentiel de production agricole. Ce sont là des zones où il faudrait un programme spécial pour aider les jeunes agriculteurs, car d'ici l'an 2000, il n'y aura plus 320,000 agriculteurs comme aujourd'hui, au Canada, mais bien 425,000. Il nous faut relever les défis pour répondre aux besoins alimentaires. A ce propos, je ne parle pas seulement de la production céréalière mais également de celle du fourrage pour le bétail alimenté au foin. Les nouvelles variétés de foin que nos chercheurs sélectionneront seront également un atout non négligeable.

Tous ces éléments forment un tout indissociable, mais les établissements financiers devront aider les agriculteurs de sorte qu'ils n'aient pas à s'établir de la même façon que M. Babey et moi avons dû le faire. Pour les jeunes qui ne demandent pas mieux que de travailler, l'agriculture demeurera une profession rémunératrice, même si les conditions de travail ne sont pas aussi agréables que celles d'autres emplois, parce qu'il faut travailler par tous les temps, dans la saleté et la poussière, avec des animaux qui sentent mauvais et ainsi de suite, mais notre société croit toujours qu'il y a beaucoup de jeunes qui veulent se lancer en agriculture. Si vous vérifiez nos dossiers des dix dernières années, vous constaterez qu'il y a

[Text]

more young people enter that profession than we had in the previous 20 years. We are not that ashamed of the programs that we have had, but we must get back in because the banks have proven their inability to understand rural Canada.

Senator Steuart: I should like to say that I think the Farm Credit Corporation has done a great job. I am pleased that they are concerned about what has happened to the price of land, and that we are not, as you said, putting a millstone around some farmers' necks. Although we say it every year, there must be a limit to how high the price of land will go.

The Chairman: When you have a stationary interest rate, what is your mismatch like? How do you keep track of that?

Mr. Babey: I should like to call on the Comptroller-Treasurer, Mr. William Mann, to respond to that question.

Mr. William Mann, Comptroller-Treasurer, Farm Credit Corporation: Up until 1968 we were, in fact, borrowing on a non-marginal basis, and there was a definite problem between matching our lending to our borrowing. In 1968 there was a 1 per cent margin introduced, which allowed us to establish a viable operation. Since that time, it took to 1978 to bring the corporation from the red into the black. When you look at our receivables and payables—that is, our receivables being loans from farmers and our payables being debt to Canada—we, at this present time, still have a mismatch, despite the progress we have made over the years. This has become a little more difficult in the last couple of years when that gap has worsened because of the prepayment drop to which Mr. Babey alluded a few moments ago. We would all acknowledge that farmers have always hated to have debt, and have been quick to prepay. This was our salvation, in this matching: the shortfall from normal loans and the accelerated repayments from farmers, covered the cash flow gap. Now that is starting to shrink a little, we are concerned and we are trying to address that. We want to address it in the spirit of the new legislation, when we are charged with a broader mandate to keep the whole operation with a well-matched operation. So we have been concerned. There has been a definite move that was progressively positive. We are now in a state where it is teetering and it could actually go back on us if we do not do something about it.

The Chairman: May I interrupt you. If it goes up, say, three points, would you not be in great trouble with your mismatch if you have set rates?

Mr. Mann: What we want to do is to arrange a program which allows us to get funding from any source to have a margin which will cover—

The Chairman: If you multiply this by 25, do you call that capital? If it is a bond—

Mr. Mann: That's a funding source for our lending program.

The Chairman: Are you going to use it as capital?

[Traduction]

probablement davantage de jeunes qui se sont dirigés vers l'agriculture qu'au cours de 20 années précédentes. Nous n'avons pas honte des programmes que nous avons offerts, mais nous devons intensifier notre intervention parce que les banques ont montré qu'elles ne comprenaient pas grand-chose au Canada rural.

Le sénateur Steuart: Je tiens à dire que la Société du crédit agricole a fait une excellente besogne. Je suis heureux de constater qu'elle se préoccupe du prix des terres et veut éviter d'écraser les agriculteurs sous un fardeau insupportable. Nous le répétons d'année en année, mais il faut plafonner le prix des terres.

Le président: Lorsque le taux d'intérêt est stable, quelle est la différence entre les taux de prêt et d'emprunt? Comment exercez-vous un contrôle sur ce point?

M. Babey: Je prierais le contrôleur-trésorier, M. William Mann, de répondre à la question.

M. William Mann, contrôleur-trésorier, Société du crédit agricole: Jusqu'en 1968, nous empruntions en fait sans ménager de marge, et nous éprouvions un véritable problème d'harmonisation des taux de prêts et d'emprunts. En 1968, nous avons adopté une marge de 1 p. 100 qui nous a permis d'atteindre la rentabilité. Il nous a fallu ensuite jusqu'à 1978 pour effacer le déficit de la Société. Lorsque vous étudiez nos comptes à recevoir et nos comptes à payer—les premiers étant des prêts aux agriculteurs et les seconds nos dettes au gouvernement du Canada—il subsiste un déséquilibre malgré les progrès enregistrés au fil des ans. La situation s'est compliquée davantage ces deux dernières années et l'écart s'est creusé à cause de la diminution des remboursements anticipés dont M. Babey a parlé il y a quelques minutes. Nous savons tous que les agriculteurs détestent les dettes et remboursent rapidement. C'est ce qui a été notre planche de salut: l'écart par rapport aux prêts ordinaires et les remboursements accélérés des agriculteurs ont permis de combler nos manques de liquidité. La situation se complique maintenant; c'est un problème qui nous préoccupe et que nous essayons de résoudre. Nous voulons le faire dans l'esprit de la nouvelle loi qui nous confie un mandat plus large afin d'assurer l'harmonie des opérations. C'est donc un sujet de préoccupation. Il y a eu des progrès indéniables, mais, à l'heure actuelle, la situation est plus incertaine et elle pourrait sûrement se retourner contre nous si nous ne faisons rien.

Le président: Puis-je vous interrompre? S'il y a une augmentation de trois points, mettons, n'aurez-vous pas des difficultés beaucoup plus grandes si vos taux sont fixes?

M. Mann: Nous voudrions concevoir un programme qui nous permette d'obtenir du financement de sources diverses en nous ménageant une marge qui couvrira...

Le président: Mais si vous multipliez par 25, comment pouvez-vous appeler ça du capital? S'il s'agit d'une obligation...

M. Mann: C'est là une source de financement pour notre programme de prêts.

Le président: Allez-vous vous en servir comme capital?

[Text]

Mr. Mann: In effect, yes, sir. So basically the combination of our funding from all sources will have to take into account the cost of those funds. A margin would have to be considered to be appropriate for the corporation to maintain a positive position and meet the government's requirements in this regard. So we have all these things to bring together.

The Chairman: You are not anticipating, where you have one per cent, that you have enough flexibility to increase that to 2 per cent or 2.5 per cent if need be with increased inflation? You must think about that. You must lie awake at night trying to make it work; or am I wrong about that?

Mr. Mann: Perhaps I should ask Mr. Babey to answer that.

Mr. Babey: Our objective will be to keep the margin as trim, as narrow, as possible, because the corporation's purpose is to service farmers at cost; but within that cost we do not want to lose any money, and certainly the margin is one area where we would have some flexibility in correcting some of the mismatch. The other is in looking at terms.

The Chairman: You mentioned five years. Was that going to be a new negotiated rate in five years and not fixed such as you suggested to Senator Flynn—that you would renegotiate the interest rate? It would not be a floating rate.

Mr. Babey: Our preference will be to look for long-term money; but in the event that you go to the market and only five-year money is available, the board would then have to make a choice: Is it better to provide five-year money to farmers or provide no money at all? If the decision were to provide five-year money, to ensure the match we would fix the interest rate for that period and renew it at the end of that period. I am hoping that we can get long-term money.

The Chairman: This is part of the reason for your amendment?

Mr. Babey: Yes.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I have two questions relating to clause 8, and then I would like to turn to the \$50 million fund. The minister stated, in reply to Senator Flynn, that the debentures issued by FCC would be guaranteed by the government—in essence, the same guarantee as CMHC. How does he expect one crown corporation to obtain money cheaper than the other crown corporation? At present mortgages are at 18 per cent.

Hon. Mr. Whelan: There is no other crown corporation that has the authority that we are being granted under this legislation to search the money markets.

Senator Phillips: I believe CMHC does have that authority.

Hon. Mr. Whelan: Not according to our search. You should read what the former Minister of Agriculture, the Honourable Alvin Hamilton, said when he addressed the Minister of Public Works who was in charge of housing in Canada, and asked him why he did not do for housing the same thing as the

[Traduction]

M. Mann: En fait, oui. Essentiellement, l'ensemble de notre financement provenant de toutes les sources devra tenir compte du coût de ces capitaux. Il faudra envisager une marge qui semblera suffisante pour que la Société ne subisse aucun déficit et réponde aux exigences du gouvernement à cet égard. Il nous faut tenir compte de tous ces éléments.

Le président: Ne prévoyez-vous pas, alors que vous avez une marge de 1 p. 100, que vous avez assez de souplesse pour la porter à 2 ou 2.5 p. 100 si l'aggravation de l'inflation le justifiait? C'est un point à ne pas oublier. Vous devez passer des nuits blanches à essayer de trouver une solution, n'est-ce pas?

M. Mann: Il vaudrait sans doute mieux que M. Babey vous réponde.

M. Babey: Notre objectif sera de conserver la marge la plus étroite possible, puisque le rôle de la Société est d'offrir des services aux agriculteurs au prix coûtant; par contre, nous ne voulons pas non plus subir de pertes, et la marge est assurément un secteur qui nous permettrait d'apporter les correctifs voulus. Il est possible également d'examiner les conditions des prêts.

Le président: Vous avez parlé de périodes de cinq ans. S'agit-il de négocier un nouveau taux au bout de cinq ans plutôt que d'adopter un taux fixe comme vous l'avez dit au sénateur Flynn? Il y aurait renégociation du taux d'intérêt? Mais ce ne serait pas un taux flottant.

M. Babey: Nous tenterons de préférence d'obtenir des capitaux à long terme; cependant, le conseil devra faire un choix s'il n'y a de disponibles sur le marché que des capitaux à cinq ans; vaut-il mieux fournir aux agriculteurs de l'argent sur cinq ans ou rien du tout? Si nous décidions de fournir des capitaux, nous fixerions le taux d'intérêt pour cette période, quitte à le renouveler à la fin des cinq ans. Mais j'espère que nous pourrions obtenir des capitaux à long terme.

Le président: Est-ce ce qui motive votre modification?

M. Babey: Effectivement.

Le sénateur Phillips: Monsieur le Président, j'ai deux questions à poser sur l'article 8, et je voudrais ensuite parler de la caisse de 50 millions de dollars. Le ministre a affirmé, dans une réponse au sénateur Flynn, que les titres émis par la SCA seraient garantis par le gouvernement; essentiellement, c'est le même genre de garantie que celle de la SCHL. Selon lui, comment une société d'État pourra-t-elle obtenir de l'argent à meilleur compte qu'une autre société de la Couronne? À l'heure actuelle, les hypothèques coûtent 18 p. 100.

L'honorable M. Whelan: Aucune autre société de la Couronne n'a reçu les pouvoirs que prévoit cette mesure législative pour aller sur les marchés financiers.

Le sénateur Phillips: Sauf erreur, la SCHL a ce pouvoir.

L'honorable M. Whelan: Pas selon les recherches que nous avons faites. Vous devriez lire ce que l'ancien ministre de l'Agriculture, l'honorable Alvin Hamilton, a dit lorsqu'il s'est adressé au ministre des Travaux publics, qui est responsable du logement au Canada, et lui a demandé pourquoi il ne faisait

[Text]

Minister of Agriculture was doing. We do not say that we are going to be as successful or as optimistic as the Honourable Alvin Hamilton, but I hope we are half as successful as he wants us to be.

Senator Phillips: This afternoon I will be speaking in the Senate on Bill C-89, the housing bill. Do you mind if I pass on your ideas to the minister?

Hon. Mr. Whelan: You could use the speech of the member for Qu'Appelle-Moose Mountain, if you wish.

Senator Phillips: I am sure that would be the better one. I will use that.

Hon. Mr. Whelan: He is even more optimistic than I am about what the Farm Credit Corporation and I will be able to do. If we are half as successful as the Honourable Alvin Hamilton thinks we will be, then I shall be very happy.

Senator Phillips: I believe that earlier in your statement, Mr. Minister, you stated that approximately one-third of the applicants were assisted by—

Hon. Mr. Whelan: The ones in dire need—approximately that number.

Senator Phillips: I have to watch those words “dire need”, Mr. Minister. When I use them in the Senate, I find that honourable senators opposite become very sensitive. I am now trying to say “difficulty” rather than “dire need. It is a much more—

Hon. Mr. Whelan: Appropriate word.

Senator Phillips: Appropriate description. What criteria was used in selecting the one-third: was it on a first-come basis or those in the direst need?

Hon. Mr. Whelan: I believe we knew a lot of them possibly through the representations they made to the Farm Credit offices. But perhaps Mr. Babey or Mr. Hollingshead could add to the information on how they decided which ones should receive the loans. I have not received that many complaints. Generally we receive complaints if the Farm Credit Corporation is not being fair, and I must say that we do not receive that many complaints over the course of a year.

Mr. Babey: The main criterion was, first, that because we knew our funds were going to be limited, we tried to help quite a number of people through using the avenue of the small business bond first. The second was whether in fact they were in dire straits. Those were the main ones. There may have been others on which Mr. Hollingshead would like to comment.

Mr. Hollingshead: That is about right. If they could arrange a small business bond, the interest rate in that bond was probably 10 per cent, 12 per cent or 13 per cent. That, I believe, went on for about five years. So if they could get the bond, they were better off than coming to the Farm Credit Corporation, because we had a rebate for only two years. In

[Traduction]

pas pour le logement ce que le ministre de l'Agriculture faisait dans son propre domaine. Nous ne prétendons pas avoir un succès aussi retentissant que celui prévu par l'honorable Alvin Hamilton, qui débordait d'optimisme. Nous nous estimerions heureux d'atteindre fût-ce la moitié des objectifs qu'il vise.

Le sénateur Phillips: Cet après-midi, je parlerai au Sénat du projet de loi C-89, qui porte sur l'habitation. M'autorisez-vous à communiquer vos idées au ministre?

L'honorable M. Whelan: Vous pourriez vous servir du discours du député de Qu'Appelle-Moose Mountain, si vous le voulez.

Le sénateur Phillips: C'est ce que je vais faire, car c'est certainement le meilleur.

L'honorable M. Whelan: Il est encore plus optimiste que moi au sujet de ce que la Société du crédit agricole et moi-même pourrions faire. Cependant, je serais très heureux si notre réussite atteignait la moitié de ce que l'honorable Alvin Hamilton escompte.

Le sénateur Phillips: Tout à l'heure, dans votre déclaration, monsieur le ministre, vous avez affirmé qu'environ le tiers des demandeurs étaient secourus par...

L'honorable M. Whelan: Ceux qui sont aux abois—c'est à peu près cette proportion.

Le sénateur Phillips: Je dois me méfier de cette expression, monsieur le ministre. Chaque fois que je l'emploie au Sénat, je constate que les honorables sénateurs d'en face se hérissent. J'essaie plutôt d'employer le terme «difficulté» au lieu de l'expression «aux abois». Cela...

L'honorable M. Whelan: Convient davantage.

Le sénateur Phillips: C'est une description plus fidèle. Sur quel critère s'est-on fondé pour choisir ce tiers? Premier arrivé, premier servi? Gravité des besoins?

L'honorable M. Whelan: Sauf erreur, nous connaissons un grand nombre d'entre eux, sans doute grâce aux démarches qu'ils avaient entreprises auprès des bureaux de la Société. Cependant, MM. Babey ou Hollingshead pourraient peut-être donner un complément d'information sur les modalités retenues pour l'attribution des prêts. Je n'ai pas reçu beaucoup de plaintes à ce sujet. De façon générale, nous recevons des plaintes si la Société du crédit agricole se montre injuste; je m'empresse d'ajouter que les plaintes ne sont jamais très nombreuses.

M. Babey: Premier critère, puisque nous savions ne pas avoir des fonds illimités, nous avons essayé d'aider un bon nombre de personnes grâce à l'obligation des petites entreprises. Deuxièmement, il y avait des agriculteurs en réelle difficulté. Voilà les principaux éléments. Il y avait peut-être d'autres critères dont M. Hollingshead voudra bien vous entretenir.

M. Hollingshead: C'est à peu près cela. Il fallait d'abord voir si les agriculteurs pouvaient obtenir l'obligation des petites entreprises, dont le taux d'intérêt était sans doute de 10, 12 ou 13 p. 100 sur une période, sauf erreur, de cinq ans. Cette solution était même préférable à une aide de la Société du crédit agricole puisque nous n'offrions qu'un allègement de

[Text]

many cases it took a combination of the two to set the fellow up, because the maximum loan to a husband and wife under the Farm Credit Corporation was \$400,000, and the maximum under the small business bond was \$500,000. If they needed to reconstruct \$800,000 or \$900,000 they had to have the two.

Senator Phillips: I am concerned about the two-thirds that the corporation was unable to assist because of lack of funds. About this time of year in Prince Edward Island potato farmers will be borrowing money for their year's operations. Usually that is about a quarter of a million dollars. That is not much for a farm in the downtown Windsor area but it is an awful lot of money in Prince Edward Island. I am afraid that if a farmer goes into the bank manager and says that he applied as being in dire straits and was rejected, the request will be very brief: "Don't slam the door on the way out." This individual will then be out in the cold. Will the Farm Credit Corporation be able to assist those two-thirds in any way?

Mr. Babey: Well, we are in the process of getting our new capital budget approved, and I think that as of April 1 we will have funds, although, as I indicated to you earlier, our greatest difficulty has been that we have had to apportion these funds to people who have the greatest need. There are some that one could argue may be very marginal. We perhaps should not be sending them to the banks, in view of the higher cost, because if they have a slight failure in their crops this could mean that they could not carry that cost, and would be back to see us within a year.

When we start our new year on April 1, we usually have funds available, but if we were going to satisfy the demand that is out there—I think the minister indicated that earlier—actually, for the coming year, 1982-83, and if we were to satisfy 60 per cent of the total long-terms market, we would need an additional \$1 billion, in addition to the \$350 million reference level that we have approved. That is the sort of demand that is out there, if we were to recapture that portion of the market.

Hon. Mr. Whelan: Just to add to what Mr. Babey has said, we do not provide short term money for the operations of farming, but I, as Minister of Agriculture, am responsible for the farm improvement loans, of which we guarantee payment. If a farmer needs money for current operations, there is still millions of dollars available under the farm improvement loan program, by which we guarantee payment to the bank. Prime plus one is charged for that kind of loan. Some banks hardly touch that sort of thing, and I have no authority to make them loan money under the farm improvement loan program, but there are still many millions of dollars loaned under that program.

Senator Phillips: In reading the speech of the Honourable Alvin Hamilton—and I am sure you read it, too, Mr. Minister—I noticed that he referred to cases where people who received loans from the \$50 million fund were required to

[Traduction]

deux ans. Dans bien des cas, il a fallu faire appel aux deux types de mesures. En effet, le maximum du prêt que la Société peut consentir au mari et à la femme est de \$400,000 et le maximum des obligations de la petite entreprise était de \$500,000. Si les besoins s'élevaient à \$800,000 ou \$900,000, il fallait recourir aux deux programmes.

Le sénateur Phillips: Mais qu'advient-il des deux tiers que la Société n'a pu secourir faute de fonds. A peu près à cette époque, les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard devront emprunter pour financer leurs activités de l'année. Cela représente habituellement environ un quart de million de dollars. Cela ne représente peut-être pas grand-chose dans la région de Windsor, mais, à l'Île-du-Prince-Édouard, c'est énorme. Je crains que, si un agriculteur s'adresse à son directeur de banque, disant qu'il a fait une demande d'aide parce qu'il était en grande difficulté et a essuyé un refus, la réponse ne tardera pas: «Aurevoir, refermez doucement la porte derrière vous». Cet agriculteur se retrouvera tout à fait démuné. La Société du crédit agricole n'a-t-elle aucun moyen de secourir ces deux tiers des agriculteurs?

M. Babey: Nous sommes en train d'essayer de faire approuver notre nouveau budget d'immobilisations, et j'ai espoir que nous aurons des capitaux à compter du 1^{er} avril. Cependant, comme je l'ai déjà dit, la plus grande difficulté réside dans le fait qu'il faut réserver les capitaux aux personnes dont les besoins sont les plus grands. On pourra soutenir que certains agriculteurs ne maintiennent qu'un équilibre précaire. Peut-être ne devrions-nous pas les renvoyer aux banques puisque, étant donné les frais plus élevés, une récolte pas tout à fait réussie suffira à les mettre en difficulté, et ils nous reviendront l'année suivante.

Au début de notre année financière, le 1^{er} avril, nous avons habituellement des capitaux disponibles, mais pour satisfaire la demande réelle qui existe—je crois que le ministre en a parlé tout à l'heure—il nous faudrait 1 milliard de dollars de plus que le niveau de référence de 350 millions qui a été approuvé si nous voulions satisfaire 60 p. 100 de la demande totale de capitaux à long terme l'année prochaine, en 1982-1983. Telle est l'ampleur des besoins à satisfaire si nous voulons reprendre cette partie du marché.

L'honorable M. Whelan: J'ajouterai une précision. Nous ne fournissons pas de crédit à court terme pour l'exploitation agricole, mais, à titre de ministre de l'Agriculture, je suis responsable des prêts pour l'amélioration agricole, dont nous garantissons le remboursement. Si un agriculteur a besoin d'argent pour ses opérations courantes, le programme de prêts pour amélioration agricole, permettant de garantir le remboursement à la banque, dispose de millions de dollars. Pour ce genre de prêt, le taux est supérieur de 1 p. 100 au taux préférentiel. Certaines banques ne s'occupent guère de ce genre de prêt et je n'ai pas les pouvoirs voulus pour les obliger à le faire, mais il reste que des millions de dollars sont prêtés grâce à ce programme.

Le sénateur Phillips: A la lecture du discours de l'honorable Alvin Hamilton,—et je suis sûr que vous l'avez lu également, monsieur le ministre—j'ai remarqué qu'il parlait de cas où l'agriculteur qui reçoit un prêt à même le fonds de 50 millions

[Text]

provide additional security, either in the form of a brother, a father, or an uncle, who were farming and who could co-sign. Did this occur very often?

Hon. Mr. Whelan: We will ask Mr. Hollingshead to comment on that. I am sure there are arrangements whereby a father and son can provide joint security, for example; but I do not think that is true in every instance under these loan programs, in connection with those that were in financial difficulty. They were usually appealing to us as the lender of last resort, having been turned down by everybody else.

Mr. Hollingshead: If a fellow borrowed money he had to give security. If, however, he had a present loan, and there was adequate equity in there, we could make a subsequent loan without additional security. Of course, if the amount of money he needed was greater than the security we already had, he had to give us additional security. I am not really aware of our having to require a relative to come in as a guarantor. Not in very many cases, anyway.

Senator Phillips: Could we get some indication as to what section of the farm community applied for the dire straits loan? Was it the dairy industry, the poultry industry, the potato farmers, or what?

Hon. Mr. Whelan: Mostly the red meat industry—hogs and beef, primarily.

Senator Phillips: How many of these loans were made to farmers with lower rates of interest, that is, below 11 per cent?

Hon. Mr. Whelan: How many farmers were able to obtain loans?

Senator Phillips: No. Of the 300 and odd loans—

Hon. Mr. Whelan: 372 loans.

Senator Phillips: Yes. Out of the \$45 million, some of these farmers, I presume, had rates lower than 11 per cent.

Hon. Mr. Whelan: You mean as a first mortgage with the Farm Credit Corporation?

Senator Phillips: Yes. I am wondering how many of those actually had their interest rates increased.

Mr. Hollingshead: All the loans that were made under the special program were at 16¾ per cent, and were eligible for the 5 per cent rebate. There might have been one or two cases where they consolidated an old loan with the new loan because of the security requirements and other requirements, and the amount owing on the old loan was at a 10 per cent rate, so that when you combined the two it might come out to something less than 16¾; but the amount of money lent under the new program was at 16¾.

Senator Phillips: But how many farmers actually had the rate of interest increased?

[Traduction]

de dollars doit fournir des garanties supplémentaires, par exemple en faisant signer avec lui un frère, un père ou un oncle agriculteur. Cela se produit-il souvent?

L'honorable M. Whelan: Je demanderai à M. Hollingshead de répondre. Cependant, j'en suis sûr, il y a des arrangements permettant au père et au fils, par exemple, de fournir des garanties communes; néanmoins, je ne crois pas que ce soit vrai dans tous les cas pour ces programmes de prêts, en ce qui concerne les agriculteurs en difficulté financière. Le plus souvent, ils ont fait appel à nous comme prêteurs de dernier recours, ayant essuyé un refus partout ailleurs.

M. Hollingshead: Lorsqu'on emprunte de l'argent, il faut donner des garanties. Toutefois, si l'agriculteur a déjà un prêt et qu'il possède en propre une partie suffisante de l'exploitation, nous pourrions lui consentir un autre prêt sans garantie supplémentaire. Bien sûr, si le prêt demandé est supérieur à la garantie que nous avons déjà, il nous faudra des garanties supplémentaires. Je ne suis pas au courant de cas où nous aurions dû demander à un parent de se porter garant. Pas très souvent, en tout cas.

Le sénateur Phillips: Pourrions-nous avoir une idée du secteur d'exploitation agricole d'où sont venues les demandes de prêts pour difficultés financières? S'agissait-il des producteurs de lait, des aviculteurs, des producteurs de pommes de terre?

L'honorable M. Whelan: Essentiellement des éleveurs de porcs et de bœuf.

Le sénateur Phillips: Combien de ces prêts ont été consentis à des taux d'intérêt inférieurs, c'est-à-dire inférieurs à 11 p. 100?

L'honorable M. Whelan: Combien d'agriculteurs ont pu obtenir des prêts?

Le sénateur Phillips: Non. Des quelque 300 prêts...

L'honorable M. Whelan: 372 prêts.

Le sénateur Phillips: C'est cela. Sur ces prêts de 45 millions de dollars, certains agriculteurs, je suppose, ont obtenu des taux inférieurs à 11 p. 100.

L'honorable M. Whelan: Vous voulez parler de la première hypothèque détenue par la Société du crédit agricole?

Le sénateur Phillips: C'est cela. Je me demande combien d'entre eux ont dû accepter une augmentation des taux d'intérêt.

M. Hollingshead: Tous les prêts consentis aux termes du programme spécial portaient un intérêt de 16¾ p. 100 avec possibilité de le rabaisser de 5 p. 100. Il y a peut-être eu un ou deux cas où on a consolidé un ancien prêt avec le nouveau à cause des garanties exigées et des autres conditions; dans ces cas, le solde de l'ancien prêt était à 10 p. 100 de sorte que les deux mis ensemble, on pouvait arriver à moins de 16¾ p. 100; de toute façon, le prêt consenti aux termes du nouveau programme porte intérêt à 16¾ p. 100.

Le sénateur Phillips: Combien d'agriculteurs ont dû accepter une hausse du taux d'intérêt?

[Text]

Mr. Hollingshead: I do not know if I understand you correctly, but the 372 loans that we approved were at 16 3/4 per cent, subject to a rebate of 5 per cent, which made it 11 3/4.

Senator Phillips: But some of those may be consolidations of loans made at 7 per cent and 8 per cent.

Mr. Hollingshead: If they had an old loan we probably left it in place and made a subsequent loan out of the new money. This meant he would have two mortgages. As I said before, there was the odd case where it was necessary to consolidate the two loans and make one. If that was the case the composite rate, as you might call it, included new money at 16 3/4 per cent and the old money at whatever rate it was at for the balance of the term; but they only got the rebate of 5 per cent on the new money.

Senator Anderson: I find the rate of loans in default incredible, in the light of the fact that these loans were only given to the needy. I may have got mixed up in the zeros, however. Was it three out of 100 or three out of 1,000?

Hon. Mr. Whelan: You mean the rate of loss?

Senator Anderson: Of defaulting. I want to translate it into terms of actual farmers. Was it three out of 100 or three out of 1,000 who were in default?

Hon. Mr. Whelan: I think the terminology they were using, of just below two, was a percentage of the total volume we have loaned in Canada, which was approximately \$3.6 billion. Our loss on those mortgages was about one-tenth of 1 per cent.

Senator Anderson: I did not know if it was that, or if it was three out of 100 farmers one year, and then the next year it would be three out of those that were left, to bring it down to farmers and not percentages.

Mr. Babey: The calculation is in dollars. The loss is in dollars, compared to the total portfolio in dollars. Although it has gone up in 1981-82 it is just slightly less than one-tenth of 1 per cent.

Senator Anderson: I just wondered if it was that for every year, and if, in 30 years, it would be that amount times 30.

Hon. Mr. Whelan: Sometimes, senator, the default is because of markets, but sometimes it is because of weather, that type of thing. The reason our default has gone up this year is mainly because of the red meat industry.

Senator Anderson: You are dealing in dollars and cents, and not farmers.

Hon. Mr. Whelan: In Saskatchewan, you know, because of some areas producing lots of grain, at the annual meeting of the Saskatchewan Pool the delegates voted to stay payments for two years, if necessary. We know that that means that they are well enough off not to want payments for two years, on

[Traduction]

M. Hollingshead: Je ne suis pas sûr de bien vous comprendre; en tout cas, les 372 prêts approuvés portent intérêt à 16 3/4 p. 100, avec rabais de 5 p. 100, ce qui nous ramène à 11 3/4 p. 100.

Le sénateur Phillips: Mais parfois il peut y avoir consolidation de prêts à 7 ou 8 p. 100.

M. Hollingshead: S'il y avait déjà un prêt, nous n'y avons probablement pas touché, et nous avons consenti un nouveau prêt. C'est dire que l'agriculteur a deux hypothèques. Comme je l'ai déjà dit, il a pu se produire qu'il faille consolider les deux prêts en un seul. Dans ce cas, le taux composé, si je puis dire, tenait compte de l'argent frais à 16 3/4 p. 100 et du taux applicable à l'ancien prêt pour le reste de la période de remboursement; cependant, le rabais de 5 p. 100 ne s'appliquait qu'aux nouveaux prêts.

Le sénateur Anderson: Selon moi, le taux des défauts de remboursement est incroyablement faible, si l'on tient compte du fait que ces prêts n'ont été accordés qu'aux plus nécessiteux. Je dois dire cependant que je m'y perds un peu dans les zéros. S'agissait-il de trois sur 100 ou de trois sur 1,000?

L'honorable M. Whelan: Vous voulez parler des pertes?

Le sénateur Anderson: Des défauts de paiement. Je voudrais traduire les taux en chiffres concrets. Y a-t-il eu trois agriculteurs sur 100 ou sur 1,000 qui n'ont pu faire leurs remboursements?

L'honorable M. Whelan: Les chiffres utilisés, soit un peu moins de deux, correspondent à un pourcentage du volume global des prêts au Canada, soit environ 3.6 milliards. Nos pertes sur ces hypothèques s'établissent à environ 0.1 p. 100.

Le sénateur Anderson: Je ne savais pas au juste si c'était cela ou si c'était trois agriculteurs sur 100 pendant une année donnée puis trois l'année suivante parmi ceux qui restent; je voudrais qu'on parle du nombre d'agriculteurs plutôt que de pourcentages.

M. Babey: Les calculs sont faits en dollars. Et les pertes sont indiquées en dollars par rapport à l'ensemble du portefeuille. Bien qu'il y ait eu une augmentation en 1981-1982, nous sommes toujours en deçà de 0.1 p. 100.

Le sénateur Anderson: Je me demandais si c'était pour chacune des années et si, en 30 ans, il faudrait multiplier par 30.

L'honorable M. Whelan: Il arrive que le défaut de paiement s'explique à cause des marchés, ou encore à cause du mauvais temps, par exemple. Si le nombre de défauts de paiement a augmenté cette année, c'est principalement à cause du secteur de l'élevage.

Le sénateur Anderson: Vous parlez de dollars et non d'agriculteurs.

L'honorable M. Whelan: En Saskatchewan, comme vous le savez, étant donné que certaines régions produisent énormément de céréales, les délégués à la réunion annuelle du Syndicat des producteurs de la Saskatchewan se sont prononcés pour un report de paiements sur deux ans, au besoin. Cela veut dire

[Text]

which they would only have to pay income tax. But they may get a drought, or something, and then they would draw.

Senator Anderson: My other question is this. One of you mentioned "he or she" a while ago. Do you get many applications from women on their own? I assume they are treated the same way?

Hon. Mr. Whelan: The regulations were changed a year ago so that they would be non-discriminatory. Any woman who is a true partner in a farm operation—for example, if she owns it jointly with her husband—is treated by the corporation as a partner. A woman can borrow from the Farm Credit Corporation the same as a man can.

Senator Anderson: Are there any single women or widows who start from scratch?

Hon. Mr. Whelan: There are some, yes.

Senator Flynn: Are they over 35 years of age?

Hon. Mr. Whelan: We removed the discriminatory clause.

Senator Flynn: Considering the way you were speaking of helping the young farmers, it does not seem that the amendment removing the restriction of 35 years of age will mean much in practice.

Hon. Mr. Whelan: I do not say that it will, because there are not that many farmers in that other age bracket. We deal with farmers who, four or five years ago, incurred almost no debt. Those farmers were between the ages of 50 and 60. We have used the Farm Credit Corporation to assist them in their difficulties and, as Mr. Hollingshead has said, a small business bond is also used. The Farm Credit Corporation works in conjunction with the banker and the farmer. Everyone sits down together to try to work out a proper financial program for the farm operation. Although it has been successful in quite a few instances, it has not been successful in as many instances as we would have liked to see. I think, however, that everything is worked out in a true spirit of trying to assist people who are in difficulties.

Senator Anderson: Could you repeat the loss figure that you mentioned a few moments ago?

Mr. Babey: The loss figure for 1981-82 is .082. One year earlier, the figure was .047. You could say, therefore, that although the losses were very small, they doubled over that period.

Senator Anderson: I thought you had said .003, though that would have been pretty incredible.

Mr. Babey: In 1976-77, the loss figure was 0.002, you are right.

Senator Phillips: There are 7 per cent of the loans for this year outstanding at this point, is that correct?

Hon. Mr. Whelan: No, I do not think so.

[Traduction]

qu'ils sont en assez bonne posture pour ne pas exiger de paiements pendant deux ans, sur lesquels ils paieraient simplement l'impôt sur le revenu. Mais s'il y avait une sécheresse ou une autre difficulté, ils demanderaient des paiements.

Le sénateur Anderson: Voici mon autre question. Tout à l'heure, l'un de vous a dit «il ou elle»; recevez-vous beaucoup de demandes de femmes qui les présentent de leur propre initiative? Je suppose que le traitement de ces demandes ne diffère pas de celui des autres?

L'honorable M. Whelan: Les règlements ont été modifiés il y a un an pour effacer toute trace de discrimination. Une femme qui est un associé véritable dans une exploitation agricole—par exemple, si elle possède l'exploitation avec son mari—est traitée comme un associé par la Société. Une femme peut contracter un emprunt auprès de la Société du crédit agricole aussi facilement qu'un homme.

Le sénateur Anderson: Y a-t-il des femmes seules ou des veuves qui montent une exploitation à partir de rien?

L'honorable M. Whelan: Cela se trouve effectivement.

Le sénateur Flynn: Ont-elles plus de 35 ans?

L'honorable M. Whelan: Nous avons supprimé toute disposition discriminatoire.

Le sénateur Flynn: Vous avez parlé tout à l'heure de venir en aide aux jeunes agriculteurs; il ne me semble pas que la modification supprimant la limite de 35 ans aura des répercussions très concrètes.

L'honorable M. Whelan: Je ne dirais pas cela car il n'y a pas beaucoup d'agriculteurs dans cet autre groupe d'âge. Il s'agit d'agriculteurs qui, il y a quatre ou cinq ans, n'avaient presque aucune dette. Ces agriculteurs ont entre 50 et 60 ans. Nous avons eu recours à la Société du crédit agricole pour les secourir dans leurs difficultés et, comme M. Hollingshead l'a signalé, nous avons également fait appel à l'obligation des petites entreprises. La Société du crédit agricole collabore avec le banquier et l'agriculteur. On se réunit afin d'établir pour l'exploitation agricole un bon programme financier. Bien qu'on ait réussi dans bien des cas, la réussite est loin d'avoir toujours répondu à nos attentes. Néanmoins, je pense qu'on met tout en œuvre afin de secourir vraiment les agriculteurs en difficulté.

Le sénateur Anderson: Pourriez-vous répéter le chiffre des pertes que vous avez mentionné il y a quelques instants?

M. Babey: Pour 1981-1982, les pertes d'établissements étaient de 0.082. Une année plus tôt, le taux était de 0.047. On peut donc dire, même si les pertes sont minimes, qu'elles ont doublé pendant cette période.

Le sénateur Anderson: Je croyais avoir entendu 0.003, ce qui me semblait absolument incroyable.

M. Babey: En 1976-1977, le taux des pertes était de 0.002, vous avez raison.

Le sénateur Phillips: Il y aurait 7 p. 100 des prêts en souffrance pour l'instant cette année; est-ce exact?

L'honorable M. Whelan: Non, je ne le crois pas.

[Text]

The Chairman: Seven per cent of the loans were in default, but what do you consider as being in default; two months or six weeks?

Mr. Babey: The figure that I gave you had to do with losses. The arrears for this year amount to 10.6 per cent. That covers people who are behind in their payments on accounts which are in arrears of \$500 or more.

Senator McGrand: These loans are made to farmers in every province in Canada. In what provinces are most of these loans negotiated? For example, you would not have very many loans negotiated in Newfoundland, would you?

Hon. Mr. Whelan: Saskatchewan and Ontario account for most of the loans to borrowers.

Senator McGrand: Ontario is the largest?

Hon. Mr. Whelan: I believe so, and Saskatchewan is probably the second largest.

Mr. Babey: Yes, Ontario and Saskatchewan, in that order. I can give you the figures for this past year, up to March 31, '82. In British Columbia, the loans amounted to approximately \$14.8 million; in Alberta the loans amounted to approximately \$65 million. The amount varies from province to province, depending on the demand.

Hon. Mr. Whelan: Ontario, senator, is the largest agricultural province in Canada.

Senator McGrand: I am aware of that.

Hon. Mr. Whelan: I decided that I would remind you.

Mr. Babey: If you compare it to the Special Farm Financial Assistance Program, most of the funds—more than one-third of them—went to Ontario.

Senator McGrand: How much will go to Newfoundland?

Hon. Mr. Whelan: We have a figure for the Atlantic provinces for last year of \$13,717,000.

Senator Adams: Mr. Chairman, I believe the minister mentioned this morning something about loans made to the Indians, money put out by the Farm Credit Corporation, and he mentioned from \$300,000 up to half a million dollars.

Hon. Mr. Whelan: We loan to the Indian groups in the same way as we do to the other people, provided that they can comply with the regulations.

Senator Adams: What does this \$300,000 figure mean?

Hon. Mr. Whelan: The figure is \$500,000, but Mr. Hollingshead could probably explain this more clearly. I believe that is the maximum we can loan to a band because the band puts up the security. Am I right in that?

Mr. Babey: Indian Affairs puts up the security. If I could just touch on that subject, I think that there has been a slight amendment made. We had some difficulty in defining a band or an operating unit within a reservation. I believe that previously the interpretation could have been such that one loan could be made to a band and that would be it. The change

[Traduction]

Le président: Il y a eu défaut de paiement pour 7 p. 100 des prêts, mais de quels retards tenez-vous compte; deux mois ou six semaines?

M. Babey: Le chiffre que j'ai donné porte sur les pertes. Les retards pour cette année s'élèvent à 10.6 p. 100. Ces statistiques englobent les agriculteurs qui ont des paiements en retard de \$500 au moins.

Le sénateur McGrand: Ces prêts sont consentis à des agriculteurs de toutes les provinces du Canada. Quelles sont les provinces où se concentre le gros de ces prêts? Par exemple, vous ne devez pas négocier de très nombreux prêts à Terre-Neuve, n'est-ce pas?

L'honorable M. Whelan: C'est en Saskatchewan et en Ontario que les prêts sont les plus nombreux.

Le sénateur McGrand: L'Ontario vient au premier rang?

L'honorable M. Whelan: Je le crois, et la Saskatchewan vient sans doute au deuxième.

M. Babey: Effectivement, ce sont l'Ontario et la Saskatchewan, dans cet ordre même. Je puis vous donner les chiffres pour l'année dernière, jusqu'au 31 mars 1982. En Colombie-Britannique, les prêts se sont élevés à environ 14.8 millions, en Alberta, à quelque 65 millions de dollars. Le montant varie de province en province selon la demande.

L'honorable M. Whelan: L'Ontario est la plus grande province agricole au Canada.

Le sénateur McGrand: Je suis au courant.

L'honorable M. Whelan: Il me semblait bon de le rappeler.

M. Babey: A titre de comparaison, l'Ontario a reçu la majeure partie des fonds—c'est-à-dire le tiers—du programme spécial d'aide financière aux agriculteurs.

Le sénateur McGrand: Combien Terre-Neuve recevra-t-elle?

L'honorable M. Whelan: L'année dernière, les provinces atlantiques ont reçu \$13,717,000.

Le sénateur Adams: Monsieur le président, je crois que le ministre a parlé ce matin des prêts consentis aux Indiens à même les fonds de la Société du crédit agricole; il a dit qu'ils s'établissaient entre \$300,000 et un demi million.

L'honorable M. Whelan: Nous prêtons aux groupes indiens de la même façon qu'aux autres, pourvu qu'ils se conforment aux règlements.

Le sénateur Adams: Que veut dire ce chiffre de \$300,000?

L'honorable M. Whelan: Il s'agit plutôt de \$500,000, mais M. Hollingshead pourrait sans doute vous donner des explications plus claires. Je crois qu'il s'agit du prêt maximum que nous pouvons consentir à une bande, puisque c'est la bande qui garantit le prêt. Ai-je raison?

M. Babey: Ce sont les affaires indiennes qui fournissent la garantie. Si je puis me permettre un mot là-dessus, je crois qu'on a apporté une légère modification. Nous avons quelque difficulté à définir une bande ou une unité d'exploitation dans une réserve. Je crois que par le passé l'interprétation voulait que, une fois un prêt consenti à une bande, c'était terminé.

[Text]

now, I believe, is that a loan can be made to a number of different operating units within that reserve. We have an arrangement worked out with the Department of Indian Affairs by which it will guarantee the loan.

Senator Adams: Is that the total of the loans made to Indians, only \$300,000?

Mr. Babey: No, no, what is being proposed is that the maximum amount that one individual or one operator can borrow from the corporation is to be changed. At present, under the old act, the maximum loan to one operator is \$200,000 and, to more than one operator, it is \$400,000. We are proposing a change to a maximum, to one operator, of \$300,000, and, to more than one operator, \$500,000.

Senator Adams: I have one more question. Are you familiar with any programs to do with grain houses? I remember that, because there was some kind of problem of a lack of expertise in the community, or something like that, a program that started up seven or eight years ago was dropped, and I don't know why. Do you know anything about that?

Hon. Mr. Whelan: In many instances there are problems with storage, not only in terms of a grain house but in terms of proper storage for produce. There are some areas in the north where vegetables can be grown but there are no storage facilities that will keep them. We have a program whereby we pay up to one-third of the cost of controlled atmospheric temperature storage, or cold storage. Also, we think for grain houses, there is a potential in some areas to use waste burn-off gas. I noticed that, in one municipality, all of the generators are being converted to gas so that they can use that fuel instead of importing diesel fuel. That makes much sense, to me, because gas is cheaper and is readily available; it is right there. Diesel engines can be converted to burn two-thirds gas and one-third diesel fuel.

We think that there are many areas of potential with regard to the whole energy program. In the past two years we have carried out more experimental and research work we had done in the previous 10 years. It is our view that, wherever possible, those areas that can be productive and that those who can produce food for their own consumption should be encouraged to do so. This is one area that should be explored and advanced as much as possible.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. If there are no other questions, shall we report the bill?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Mr. Minister, I would like to thank you and all of your officials very much for appearing here this morning and for answering all the questions so thoroughly. We appreciate it very much.

Hon. Mr. Whelan: Mr. Chairman, I was negligent this morning in not mentioning all of the members of the Farm Credit Corporation who have appeared here. I would like to put that on the record, if I may. You have met Mr. Bill Mann,

[Traduction]

Selon les modifications, on peut accorder un prêt à un certain nombre d'unités d'exploitations différentes dans la même réserve. Nous nous sommes entendus là-dessus avec le ministre des Affaires indiennes pour que celui-ci garantisse le prêt.

Le sénateur Adams: Est-ce là le total des prêts consentis aux Indiens, seulement \$300,000?

M. Babey: Mais non. Ce qu'on propose, c'est de modifier le maximum du montant accordé au particulier ou à l'exploitant. A l'heure actuelle, la loi dispose que le maximum est de \$200,000 et, lorsqu'il y a plusieurs exploitants, de \$400,000. Nous proposons de porter ce maximum à \$300,000 pour un seul exploitant et à \$500,000 pour plusieurs exploitants.

Le sénateur Adams: Encore une question. Êtes-vous au courant des programmes qui visent les greniers? Je me rappelle qu'il y a sept ou huit ans on a lancé un programme à cause de difficultés que posait un manque de connaissances en ce domaine parmi les agriculteurs; on a laissé tomber ce programme et je me demande pourquoi. Êtes-vous au courant?

L'honorable M. Whelan: Dans bien des cas, il y a des problèmes d'entreposage, et non seulement pour les céréales mais aussi pour les fruits et légumes. Il y a des régions dans le Nord où on pourrait cultiver des légumes mais où il n'y a aucun entrepôt pour les conserver. Nous avons un programme nous permettant de payer un tiers des coûts des entrepôts à température contrôlée ou d'entrepôts frigorifiques. En ce qui concerne les greniers, il serait possible dans certaines régions d'utiliser les sous-produits du gaz. J'ai remarqué que, dans une municipalité, toutes les génératrices sont converties au gaz, de façon à éviter d'utiliser du carburant diesel importé. Cela paraît beaucoup plus logique parce que le gaz coûte moins cher et est facile à obtenir puisqu'il est sur place. Les moteurs diesels peuvent être convertis pour utiliser deux tiers de gaz et un tiers de carburant diesel.

Selon nous, il y aurait bien des développements intéressants en ce qui concerne le programme d'énergie. Au cours des deux dernières années, nous avons réalisé plus de travaux d'expérimentation et de recherche qu'au cours des dix années précédentes. Nous sommes convaincus que, autant que possible, il faut encourager tous les domaines où on peut atteindre la productivité et encourager tous ceux qui peuvent produire des denrées alimentaires pour leur propre consommation. C'est un domaine qu'il faut étudier le plus possible pour tâcher de faire des progrès.

Le président: Merci beaucoup, messieurs. S'il n'y a pas d'autres questions, allons-nous faire rapport du bill?

Des voix: D'accord.

Le président: Monsieur le Ministre, je tiens à vous remercier, vous et vos collaborateurs, d'être venus nous rencontrer ce matin et d'avoir répondu à toutes les questions de façon aussi satisfaisante. Nous vous en sommes très reconnaissants.

L'honorable M. Whelan: Monsieur le Président, ce matin, j'ai oublié de présenter tous les membres de la Société du crédit agricole qui étaient présents. Je voudrais le faire maintenant, si vous me le permettez. Vous avez pu rencontrer M. Bill

[Text]

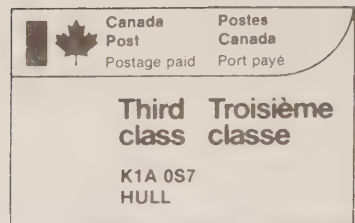
who is the Comptroller Treasurer. Also present is Lois James, who is the Economic and Liaison Officer; Bev Kerr, who is the Information Officer; Leo Majeau, who is Advisory Services Officer; Lloyd Galenzoski, who is the Chief of Loan Development; Jacques Doran, who is the research officer, and Jules Modderman, who is Chief of Loan Administration. There were a lot of people present to hear what was said here this morning, Mr. Chairman.

Senator Flynn: Well, we are used to that.
The committee adjourned.

[Traduction]

Mann, contrôleur-trésorier. Étaient également présents Lois James, agent de l'économie et de la liaison, Bev Kerr, agent d'information, Léo Majeau, agent des services de consultation, Lloyd Galenzoski, chef de l'élaboration des prêts, Jacques Doran, agent de recherche et Jules Modderman, chef de l'administration des prêts. Cela faisait beaucoup de monde pour entendre ce qui s'est dit ce matin, monsieur le Président.

Le sénateur Flynn: Nous en avons l'habitude.
La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

APPEARING—COMPARAÎT

Honourable Eugene Whelan, M.P., Minister of Agriculture.

L'honorable Eugene Whelan, député, ministre de l'Agriculture.

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation Canada:

Mr. Paul Babey, Vice-Chairman;
Mr. W. G. Mann, Comptroller-Treasurer;
Mr. G. Hollingshead, Director, Lending Operations.

De la Société du crédit agricole Canada:

M. Paul Babey, vice-président;
M. W. G. Mann, contrôleur-trésorier;
M. G. Hollingshead, directeur des opérations de prêts.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Tuesday, June 22, 1982

Issue No. 19

Seventeenth proceedings on:

“The examination of aspects of the
Canadian livestock industry”

REPORT OF THE COMMITTEE
entitled:

Industry in Turmoil:
Report on the Long Term Stabilization
of the Beef Industry in Canada.

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Le mardi 22 juin 1982

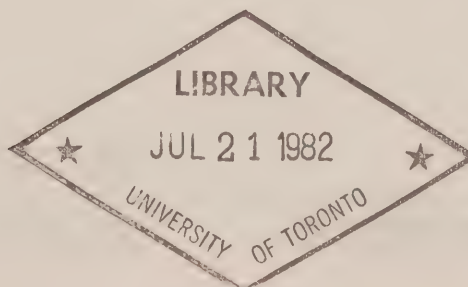
Fascicule n° 19

Dix-septième fascicule concernant:

«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»

RAPPORT DU COMITÉ
intitulé:

L'industrie en ébullition:
Rapport sur la stabilisation à
long terme de l'industrie
canadienne du bœuf.



THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any subcommittee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, June, 1982

The Standing Senate Committee on Agriculture which was authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry has, in obedience to its Order of Reference of 28 May 1980, proceeded with that inquiry and now tables its report entitled: "Industry in Turmoil: Report on the Long Term Stabilization of the Beef Industry in Canada".

Respectfully submitted,

Le président

H. O. Sparrow

Chairman

INDUSTRY IN TURMOIL

Report on the Long Term Stabilization
of the Beef Industry in Canada

IN MEMORIAM

HONOURABLE SENATOR HARRY W. HAYS, P.C.

This study is dedicated to the Hon. Senator Harry W. Hays, P.C., who spent his life in the service of agriculture. Elected to the House of Commons in 1963, he was Minister of Agriculture for Canada from 1963 to 1966. In his term as minister the policy for entry of the exotic breeds of cattle to Canada was established, as was the new classification for show ring standards. The display herds at the Central Experimental Farm in Ottawa were put in place, and the groundwork for the later introduction of the Canadian Dairy Commission and Canfarm was completed. He was one of the first and most successful promoters and exporters of Canadian breeds of livestock. As a rancher he developed the Hays' Converter breed of beef cattle. He was chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture from May, 1980, until his death in May, 1982.

ACKNOWLEDGMENTS

The Standing Senate Committee on Agriculture would like to acknowledge the contribution of the many persons who made this report possible.

The Committee would like to thank all of those who participated in the Committee's hearings throughout 1980-1982, and those who took the time to write to the Committee to express their views. This sort of willing public participation was essential to the development and production of the report.

The Committee would like to thank its consultants, Mr. S. B. Williams and Mr. Max Roytenberg. Mr. Williams' knowledge of Canadian agriculture and his good advice were invaluable. Mr. Roytenberg, of Roygold Marketing Systems, provided important data for the Committee to consider. The Committee's staff, Dr. Grant Carman, Ms. Sally Rutherford and Ms. Aileen Collins spent long hours putting the report into its final form. The Committee's Clerk, Mr. John Desmarais, provided assistance which was appreciated by the Committee

RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 22 juin 1982

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet, a, conformément à son ordre de renvoi du 28 mai 1980, effectué cette étude et dépose maintenant le rapport du comité intitulé: «L'industrie en ébullition: Rapport sur la stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf».

Respectueusement soumis,

L'INDUSTRIE EN ÉBULLITION:

Rapport sur la stabilisation à long terme
de l'industrie canadienne du bœuf

À LA MÉMOIRE DE

L'HONORABLE SÉNATEUR HARRY W. HAYS, C.P.

Cette étude est dédiée à l'honorable Harry W. Hays, C.P., qui a consacré sa vie à l'agriculture. Élu à la Chambre des communes en 1963, il a été ministre d'Agriculture Canada de 1963 à 1966. C'est pendant son mandat que la politique d'entrée des races exotiques de bovins au Canada a été établie ainsi que la nouvelle classification des normes relatives aux arènes de vente. Des troupeaux d'exposition ont aussi été installés à la Ferme expérimentale centrale d'Ottawa à cette époque, en même temps que se déroulait le travail préliminaire en vue de la création de la Commission canadienne du lait et de Canfarm. Le sénateur Hays était un des premiers et des plus prospères promoteurs et exportateurs de races canadiennes de bétail. A titre de propriétaire de ranch, il a raffiné la race de bovins d'élevage Hays' Converter. Il a été président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture de mai 1980 jusqu'à sa mort en mai 1982.

REMERCIEMENTS

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture tient à remercier tous ceux qui ont rendu possible la rédaction de ce rapport.

Le Comité désire remercier tout particulièrement les personnes qui ont participé aux audiences qu'il a tenues de 1980 à 1982, et toutes celles qui lui ont écrit pour lui exprimer leurs opinions. L'apport du grand public a été un élément primordial lors de la préparation et de la rédaction du rapport.

Le Comité tient aussi à exprimer toute sa gratitude à ses conseillers, MM. S. B. Williams et Max Roytenberg. La connaissance du secteur agricole canadien et les bons conseils de M. Williams ont été d'une aide inestimable. M. Roytenberg, de la Roygold système de mise en marché ltée., pour sa part, a porté à l'attention du Comité des données importantes. Le personnel du Comité, M. Grant Carman, M^{me} Sally Rutherford et M^{lle} Aileen Collins ont consacré de longues heures à la rédaction du rapport final. Le Comité et ses

and the staff alike. Finally, the Committee would like to thank all of the others who had a part in the production of the report but are too numerous to mention here.

FOREWORD

This is the second report which the Standing Senate Committee on Agriculture has published since it embarked on its inquiry into the beef industry in 1976. After the Committee released its first report, "Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada", the Committee undertook specifically to examine the marketing of beef. This present report is the result of two years of study during which the Committee held a lengthy series of hearings across the country and published a Working Paper to foster discussion about the serious problems which have plagued the industry for more than a decade.

The Committee hopes that the conclusions stated within the report will be helpful to the industry and the policy makers in search of means to make improvements in the beef industry in Canada. The Committee also hopes that the report will provide a starting point of discussion for Ministers of Agriculture when they meet early in July. At the time of release, beef prices are rising. As returns begin to cover costs, many interested people will consider that the industry's problems are in the process of disappearing. From the evidence given at the hearings, it is apparent to the Committee that price was not the only difficulty which the industry had to deal with. Many fundamental issues still require prompt attention. Therefore, the Committee has chosen to release this report immediately on the development of its conclusions. The broader final paper, containing the rationale and an important overview of the state of the industry, will be available on request very soon.

Herbert O. Sparrow,
Chairman

June, 1982

TABLE OF CONTENTS

IN MEMORIAM	4
Acknowledgements	4
Foreword	5
Introduction	5
Summary of Conclusions	8
Conclusions	9

INTRODUCTION

The plight of the Canadian beef producer, which prompted the Standing Senate Committee on Agriculture to begin its study of the beef industry in 1976, continues. In the past, financial hardship forced many long-established producers to sell their cow herds; in recent years it has led to an increasing number of farm bankruptcies. Heavy losses on the part of feeder operators in 1980 and 1981 have led to weaker feeder cattle prices in 1981 and in the first quarter of 1982. Beef producers in Canada have seen prices fall while costs of production have continually increased. Diminishing demand

members ont également apprécié l'aide de son greffier, M. John Desmarais. Enfin le Comité tient à exprimer sa reconnaissance à tous ceux qui ont participé à la production du rapport, et qu'il serait malheureusement trop long de nommer ici.

AVANT-PROPOS

Voici le deuxième rapport du Comité sénatorial permanent de l'agriculture publié depuis qu'il a entrepris son enquête sur l'industrie du bœuf en 1976. Après la parution de son premier rapport, intitulé «Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada», le Comité s'est penché plus exactement sur la mise en marché du bœuf. Ce rapport est le fruit de deux années d'étude, au cours desquelles le Comité a tenu une série d'audiences dans tout le pays et publié un document de travail destiné à animer la discussion sur les problèmes sérieux auxquels l'industrie est confrontée depuis plus de dix ans.

Le Comité espère que les conclusions énoncées dans son rapport aideront l'industrie et les décideurs désireux de trouver des moyens d'améliorer l'industrie du bœuf au Canada. Il souhaite aussi que ce document serve de point de départ aux discussions des ministres de l'Agriculture lorsqu'ils se réuniront au début de juillet. Au moment où nous publions le rapport, les prix du bœuf sont à la hausse. Comme les recettes commencent à couvrir les coûts, beaucoup jugeront que les difficultés de l'industrie sont en train de se résorber. Selon les témoignages entendus lors des audiences, il est cependant évident pour le Comité que les prix ne constituent pas le seul problème. Plusieurs autres questions fondamentales restent encore à être étudiées sans délai. Par conséquent, le Comité a décidé de publier immédiatement son rapport sur ses conclusions. Le document définitif plus vaste, contenant l'argumentation du Comité et une vue d'ensemble de l'état actuel de l'industrie, sera disponible sur demande d'ici la fin du mois.

Le président
Herbert O. Sparrow

juin 1982

TABLE DES MATIÈRES

A LA MÉMOIRE DE	4
Remerciements	4
Avant-Propos	5
Introduction	5
Récapitulation des conclusions	8
Conclusions	9

INTRODUCTION

Les producteurs canadiens de bœuf sont toujours dans la même situation que celle qui prévalait lorsque le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a entrepris son étude de l'industrie du bœuf en 1976. Dans le passé, les difficultés financières avaient forcé de nombreux producteurs bien établis à vendre leurs troupeaux laitiers, mais au cours des dernières années, elles ont entraîné un nombre croissant de faillites d'exploitations agricoles. De lourdes pertes subies par les engraisseurs canadiens, en 1980 et en 1981 ont fait baisser les prix des bovins d'engraissement en 1981 et au cours du

for beef over the past few years has aggravated the situation in the industry.

The unprecedented increases in retail beef prices in 1979, coupled with relatively low prices for competitive meats, had a drastic impact on consumer demand. The brief respite from depressed prices, which beef producers experienced in 1979, has given way to continuing depressed conditions in the beef industry over the last three years and while prices have risen again, there is little expectation that they will remain as high over the long-term. Financial hardship has been aggravated by soaring interest rates, which have forced some long-established producers into bankruptcy and many to the sale of their basic herds. Many feedlots, if they are not empty, are operating at a fraction of their capacity. Even if prices were to remain high, for many it would be a considerable period of time before even accumulated short term debt could be paid off.

The absence of a long-term strategy, given the nature of the industry and the fact that its production cycle is counted in years rather than in months as for other livestock and poultry, has had a serious effect on some producers. The conscious efforts of some provinces to redraw the industry's economic lines and ad hoc measures by others have contributed to an already chaotic situation.

Since 1976, when the Committee began its work, it has sought to moderate the impact of external market forces on the Canadian beef industry. This work played a role in the enactment in 1981 of the Meat Import Act. While the Act is a step forward, it is materially different from that proposed by the Committee in 1977. The new legislation provides the Minister of Agriculture with discretionary powers to control beef imports within the framework of our international commitments. While this legislation protects the beef industry from some extreme swings which can occur on the off-shore beef trade, the open border with the United States for live cattle which are not included in the Act leaves the Canadian beef industry vulnerable to negative price movements.

The division among producers on the success of the present marketing system, which was evident when the Committee held hearings in 1976, persists. While many of the industry's leaders continue to insist that the conditions of the past and present are essentially the product of temporary phenomena, and that the unaltered functioning of the existing market, aside from minor fine-tuning, can provide producers with a promising future, new voices have been raised to dispute this.

Many of those who have allowed the advice of industry leaders in the past are now searching for new alternatives. Many others now recognize that efforts aimed at long-term stabilization of the industry are required. The focus of the Committee's work in recent years has been in this direction. After careful study, and after weighing the evidence presented at its hearings, members of the Committee remain convinced

premier trimestre de 1982. Malgré cette chute des prix, les coûts de production eux n'ont pas cessé d'augmenter. La baisse de la demande de bœuf au cours des dernières années a encore empiré la situation de l'industrie.

Les augmentations sans précédent des prix du bœuf au détail en 1979, parallèlement à des prix relativement peu élevés pour les viandes concurrentes, ont eu de graves répercussions sur la demande. Après un bref répit dans les baisses du prix du bœuf en 1979, on a assisté à une baisse continue au cours des trois dernières années, et bien que les prix aient augmenté à nouveau il est peu probable qu'ils resteront longtemps aussi élevés. Ces difficultés financières ont été aggravées par la montée en flèche des taux d'intérêt, qui ont contraint à la faillite, certains producteurs bien établis et forcé beaucoup d'autres à vendre leur cheptel de base. Plusieurs parcs d'engraissement, quand ils ne sont pas tout simplement vides, fonctionnent au ralenti. Même si les prix demeuraient élevés, il faudra attendre un certain temps avant que de nombreux producteurs puissent rembourser même les dettes à court terme qu'ils ont accumulées.

Étant donné la nature de l'industrie et le fait que son cycle de production se compte en années plutôt qu'en mois, comme pour les autres cheptels et pour la volaille, l'absence de stratégie à long terme a eu des conséquences graves pour certains producteurs. Par ailleurs, les efforts conscients de quelques provinces ainsi que des mesures spéciales prises par d'autres afin de redresser la situation économique de l'industrie ont contribué à aggraver une situation déjà difficile.

Depuis que le Comité a entrepris ses travaux en 1976, il a tenté de modérer l'influence des forces du marché extérieur sur l'industrie canadienne du bœuf. Il a ainsi contribué à l'adoption de la Loi sur l'importation de la viande en 1981. Cependant, bien que cette loi constitue un pas en avant, elle est tout à fait différente de celle que le Comité avait proposé en 1977. La nouvelle loi accorde au ministre de l'Agriculture des pouvoirs discrétionnaires de contrôle des importations de bœuf, dans le cadre de nos engagements internationaux. Même si elle protège l'industrie du bœuf de certains écarts extrêmes susceptibles de se produire dans le commerce extérieur, l'existence d'une frontière ouverte avec les États-Unis en ce qui concerne les bovins sur pied et l'absence de dispositions législatives le concernant laissent l'industrie canadienne du bœuf à la merci de fluctuations négatives des prix.

Il était évident, lorsque le Comité a tenu des audiences en 1976, que les producteurs étaient divisés quant au succès de l'actuel système de mise en marché; cette division persiste. Bien que de nombreux chefs de file continuent à soutenir que les conditions passées et actuelles résultent essentiellement d'un phénomène temporaire et que le maintien du marché existant, avec quelques légères améliorations, peut assurer aux producteurs un avenir prometteur; de nouvelles voix se sont cependant élevées pour contester cette affirmation.

Nombre de ceux qui ont suivi les avis des chefs de file dans le passé cherchent aujourd'hui de nouvelles solutions, et beaucoup d'autres reconnaissent maintenant qu'il faut faire des efforts pour stabiliser l'industrie à long terme. Le Comité a donc concentré ses travaux dans cette direction au cours des dernières années. Après avoir étudié la question de près, et pesé le pour et le contre des témoignages qui ont été présentés

there is an urgent need to re-assess our policies as they affect the long-term stability of the industry.

As part of its continuing efforts to explore the alternatives for stabilizing the beef industry, in the fall of 1980 and the winter of 1981-1982 the Committee conducted an examination of the marketing systems of various commodities. Representations were heard from various boards and agencies, including the Canadian Egg Marketing Agency, the Canadian Dairy Commission, the Alberta Pork Producers' Marketing Board, the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board, the Ontario Beef Exchange as well from Agriculture Canada and representatives of Telidon.

Over the period of the beef inquiry the Committee has contracted with consultants to examine the structure and the operation of the beef industry. In the summer of 1981 the latest of these, a Working Paper entitled, "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada" was released. This work was designed to identify the issues and to propose options for the industry as a means of encouraging discussion of producer and industry problems. Three printings of the Working Paper and the Executive Summary, about 6000 copies in total, were distributed first to Provincial Ministers of Agriculture and then to all other interested parties. The Committee followed up this distribution with public hearings to permit concerned and interested individuals and organizations to explore the issues and air their views as to the course of action the Government of Canada might follow in the existing circumstances.

Hearings were held across the country as follows:

PLACE	DATE	ENDROIT	DATE
Lennoxville, Quebec	19 November 1981	Lennoxville, Québec	Le 19 novembre 1981
Portage La Prairie, Manitoba	23 November 1981	Portage La Prairie, Manitoba	Le 23 novembre 1981
North Battleford, Saskatchewan	24 November 1981	North Battleford, Saskatchewan	Le 24 novembre 1981
Yorkton, Saskatchewan	25 November 1981	Yorkton, Saskatchewan	Le 25 novembre 1981
Lethbridge, Alberta	26 November 1981	Lethbridge, Alberta	Le 26 novembre 1981
Edmonton, Alberta	30 November 1981	Edmonton, Alberta	Le 30 novembre 1981
Kamloops, British Columbia	1 December 1981	Kamloops, Colombie-Britannique	Le 1 ^{er} décembre 1981
Ottawa, Ontario	9 December 1981	Ottawa, Ontario	Le 9 décembre 1981
Guelph, Ontario	1 February 1982	Guelph, Ontario	Le 1 ^{er} février 1982
Moncton, New Brunswick	8 February 1982	Moncton, Nouveau-Brunswick	Le 8 février 1982

In the course of its inquiry, the Committee has heard the views of producers, consumers, Provincial Ministers of Agriculture, Government officials, academics, business people and trade officials. The Committee came away from the hearings with the sure knowledge of two things, first that the industry is in serious trouble and second while there is agreement that stability is a desirable objective, there is no agreement on solutions to the problems besetting the industry or indeed whether any are required.

Faced with these facts and the information gained from various studies, the Committee formulated two principles on the lines along which any conclusions should be made:¹

1. Canada must have a strong and viable beef industry. The benefits this industry generates for all Canadians are

lors des audiences, il reste convaincu qu'il faut de toute urgence réévaluer les effets de notre politique sur la stabilité à long terme de l'industrie.

Dans le cadre des efforts continus pour trouver des solutions destinées à stabiliser l'industrie du bœuf, le Comité a étudié au cours de l'automne 1980 et de l'hiver 1981-1982, les systèmes de mise en marché de divers produits. Il a entendu les représentants de divers conseils et organismes, notamment l'Office canadien de commercialisation des œufs, la Commission canadienne du lait, l'Alberta Pork Producers' Marketing Board, l'Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board et l'Ontario Beef Exchange, ainsi que du ministère fédéral de l'Agriculture et de Télidon.

Au cours de son enquête sur le bœuf, le Comité a en outre eu recours aux services d'experts conseils afin qu'ils étudient la structure et le fonctionnement de l'industrie du bœuf. La dernière des études sur ce sujet, le document de travail intitulé: «Programmes de Mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada», a été publiée au cours de l'été 1981. Ce document devait définir les problèmes et proposer des solutions afin de favoriser l'examen des difficultés rencontrées par les producteurs, et l'industrie en général. Trois tirages du document de travail et de son résumé, soit environ 6,000 exemplaires au total, ont été distribués, d'abord aux ministres provinciaux de l'Agriculture, puis à toutes autres personnes intéressées. Le Comité a ensuite tenu des audiences publiques afin de permettre aux particuliers et aux organismes intéressés d'étudier la question et de faire connaître leur opinion sur les mesures que le gouvernement du Canada pourrait prendre dans les circonstances actuelles.

Des audiences ont eu lieu dans tout le pays, aux endroits suivants:

Au cours de son enquête, le Comité a entendu le point de vue de producteurs, de consommateurs, de ministres provinciaux de l'Agriculture, de fonctionnaires, d'universitaires, d'hommes d'affaires et d'agents commerciaux. Il en a acquis deux certitudes, la première que, l'industrie est en sérieuse difficulté, et la deuxième que, même si tous s'accordent pour dire que la stabilité est un objectif souhaitable, il n'y a pas d'entente sur les solutions aux problèmes de l'industrie, ni même sur la nécessité d'en trouver.

Face à ces réalités, et en se basant sur les renseignements recueillis à l'occasion d'études diverses, le Comité a formulé deux principes sur lesquels se fonderont toutes ses conclusions:¹

1. L'industrie du bœuf au Canada doit être forte et viable parce qu'elle assure à tous les Canadiens des avantages

significant. The lost revenues and unutilized resources resulting from a weakened beef industry would be a great economic and social cost to Canada.

2. Beef industry policy approaches must be flexible and developmental. This is necessary so as to provide a combination of approaches which encourage the improvement of the existing institutional framework, and measures which foster the long-term viability of the beef industry, in ways which achieve general acceptance on the part of beef producers.

Considering the significant differences of opinion among beef producers, the Committee did not see fit to force the issue. To polarize the industry further would not be to perform a service for it. Above all else, the Committee has concluded that before any significant and meaningful steps can be taken or programs implemented, there must be a considerably greater advance towards a consensus within the industry than exists presently.¹

¹ At the time of publication the Committee was made aware by the Canadian Cattlemen's Association that most provincial governments had agreed to meet to discuss a national program for the beef industry. The Standing Senate Committee on Agriculture is encouraged by this action.

SUMMARY OF CONCLUSIONS

Short term assistance programs have been provided by most provinces and a federal plan should not be a duplication of provincial funding. Indeed, provincial programs now cover 99 per cent of the beef cattle population in Canada.

The Committee is strongly of the opinion that an immediate goal should be a national plan which would reduce those productivity distortions which tend to result from provincial programs of direct financial assistance.

As a long-term stabilization plan, at a level considered worthwhile by producers, would almost certainly be a production incentive for some producers, the Committee is not prepared to recommend the development of a stabilization plan that could result in over-production.

While the development of a stable export market is very desirable, it is unpredictable and can from time to time put at risk the domestic market. Therefore, the Committee believes that the importance of developing a stable, profitable and large domestic market should not be overridden by the desire to establish export markets.

Many of the concerns and problems presented by producers and other witnesses at the Committee's hearings revolved around the lack of a vehicle which has the mandate to deal with them. In response, the Committee recommends the establishment of a National Beef Producers Agency through an amendment to the Farm Products Marketing Agencies Act, made up principally of producer representatives in close cooperation with provincial governments. It would not have price setting or quota granting powers but would act on behalf of producers in a coordinating, an informational and advisory role. The Committee notes that such an Agency could serve as the basis of a marketing board if producers should choose to take this step.

importants. Les revenus perdus et les ressources inutilisées à cause de la faiblesse de cette industrie constitueraient une lourde perte économique et sociale pour le Canada.

2. Les solutions de politique concernant l'industrie du bœuf doivent, être souples et évolutives, afin de favoriser l'amélioration du cadre institutionnel actuel et d'assurer la viabilité à long terme de l'industrie du bœuf, par des moyens généralement acceptés par les éleveurs.

Étant donné les importantes divergences d'opinion parmi les éleveurs, le Comité n'a pas jugé bon d'insister. Il ne serait pas souhaitable que l'industrie se polarise d'avantage. Pardessus tout, le Comité a conclu qu'avant qu'il soit possible de prendre des mesures significatives ou de mettre des programmes en œuvre, il faudrait qu'il y ait considérablement plus de démarches poussées vers un consensus au sein de l'industrie que celui qui existe actuellement.¹

¹ Au moment de la parution de ce rapport, l'Association canadienne des éleveurs de bovins a avisé le Comité que la plupart des gouvernements provinciaux ont accepté de discuter d'un programme national de l'industrie du bœuf. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture s'en réjouit.

RÉCAPITULATION DES CONCLUSIONS

La plupart des provinces offrent une aide à court terme; le programme fédéral ne devrait donc pas faire double emploi avec les programmes provinciaux, qui en fait, visent actuellement 99 pour cent des bovins d'élevage au Canada.

Le Comité est fermement convaincu que le programme national devrait avoir notamment pour objectif immédiat de réduire ces écarts de productivité qui résultent souvent des programmes provinciaux d'aide financière directe.

Étant donné qu'un programme de stabilisation à long terme, à un niveau jugé acceptable par les producteurs, serait fort probablement pour certains une incitation à la production, le Comité n'est pas disposé à recommander l'élaboration d'un programme de stabilisation qui pourrait entraîner une surproduction.

Bien que l'établissement d'un marché d'exportation stable soit tout à fait souhaitable, ce marché est imprévisible et peut à l'occasion mettre en danger le marché intérieur. Par conséquent, le Comité estime que l'importance d'établir un marché intérieur stable, rentable et plus vaste ne devrait pas être éclipsée par le désir de trouver des débouchés à l'exportation.

Beaucoup de préoccupations et de problèmes présentés par les producteurs et par d'autres témoins lors des séances du Comité portaient sur l'absence d'un organisme chargé de résoudre ces problèmes. En réponse, le Comité recommande de modifier la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme afin de créer un Conseil national des producteurs de bœuf, composé principalement de représentants des producteurs et travaillant en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Ce Conseil n'aurait pas de pouvoirs de fixation des prix ou de contingentement, mais représenterait les producteurs et assumerait un rôle de coordination, d'information et de consultation. Le Comité tient à souligner que le Conseil pourrait être converti en office de commercialisation si les producteurs en décidaient ainsi.

The mandate of the Agency would include:

- the collection, collation and coordination of data and general information about the beef industry in Canada;
- the investigation of improved price discovery mechanisms and systems for the improvement of market information;
- the examination of industry-producer matters such as the negotiation of grade price differentials and weight ranges;
- the monitoring and assessment of the impact of beef imports and exports;
- the investigation of forward contracting;
- the evaluation of the development of grading and live-stock specifications;
- the development of a national beef promotion program;
- the consultation and coordination with existing red and white meat producer agencies and institutions; and
- acting in an advisory capacity in the coordination of federal and provincial government activities in the same fields of interest.

The Committee recommends that the Government of Canada investigate the advisability of establishing income averaging programs which would create a capital pool for beef operation financing at favourable interest rates.

CONCLUSIONS

Over the past decade, actions by governments in respect to the beef industry have been dominated by ad hoc solutions to domestic and international problems. Measures which have been implemented in the past have usually been short-term reactions rather than long-term solutions and have proven to be inadequate.

In recent years, individual provincial programs have been aimed at stimulating the beef industry, in areas of the country where economic forces have failed to provide a basis for beef industry development. These actions by individual provincial governments have placed great pressure on other provincial governments to establish similar programs within their borders. The competitive development of such programs by means of income insurance programs and by specific industry input subsidies, is placing the rational economic basis for beef production in Canada in jeopardy. Many producers feel that they require some protection from the violent instability which can be destructive of basic industry structure. Others are concerned about the possible production incentive nature of government intervention programs.

While producers are divided on the best solutions to such problems, many of them call for leadership on the part of the Government of Canada to provide the industry with long-term stability and to ensure its long-term viability. Producers seek the establishment of a comprehensive and well-understood policy so that they will have the assurance of its consistent application in the years to come.

Le mandat du Conseil engloberait:

- la collecte, la comparaison et la coordination de données et d'information générale sur l'élevage du bœuf au Canada;
- l'étude de mécanismes et de systèmes perfectionnés de détermination des prix afin d'améliorer l'information sur le marché;
- l'examen des questions intéressant l'industrie et les producteurs, par exemple la négociation des prix des différentes classes et des catégories de poids;
- la surveillance et l'évaluation des répercussions des importations et exportations de bœufs;
- l'examen des pratiques d'adjudication de contrats;
- l'évaluation de l'établissement de catégories et de normes de classement de bétail abattu et sur pied;
- l'élaboration d'un programme national de promotion du bœuf;
- la consultation et la coordination avec les producteurs de viande rouge et de viande blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations les regroupant; et
- des conseils sur la coordination des activités des gouvernements fédéral et provinciaux dans les mêmes sphères d'intérêts.

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'instaurer des programmes d'étalement du revenu qui créeraient une réserve de capitaux permettant de financer la production de bœuf à des taux d'intérêt favorables.

CONCLUSIONS

Au cours des dix dernières années, les mesures gouvernementales visant l'industrie du bœuf ont été dominées par des solutions partielles aux problèmes intérieurs et internationaux. Les dispositions prises dans le passé étaient habituellement des réponses à court terme plutôt que des solutions à long terme, et elles se sont avérées insuffisantes.

Récemment, divers programmes provinciaux ont été mis sur pied pour stimuler l'industrie du bœuf, dans des régions du pays où les forces économiques n'avaient pas réussi à assurer des fondements assez solides au développement de cette industrie. Ces mesures prises individuellement par certains gouvernements provinciaux ont incité fortement les autres provinces à établir des programmes semblables dans leur propre territoire. L'élaboration concurrentielle de ces programmes, par le biais de l'assurance-revenu et des subventions à l'industrie pour des besoins précis, met en danger les fondements économiques rationnels de la production du bœuf au Canada. De nombreux producteurs estiment avoir besoin d'une certaine protection contre la profonde instabilité qui risque de détruire les structures fondamentales de l'industrie. D'autres craignent que les programmes d'intervention gouvernementale ne favorisent une augmentation de la production.

Bien que les producteurs ne s'entendent pas sur les meilleures solutions à ces problèmes, nombre d'entre eux voudraient que le gouvernement du Canada prenne l'initiative pour assurer la stabilité et la viabilité à long terme de l'industrie. Les producteurs souhaiteraient une politique intégrale et bien comprise afin d'être certains qu'elle sera appliquée de façon constante au cours des prochaines années.

The Committee recognizes that there are conflicting opinions. Some producers are concerned that government intervention could create an over-production incentive. Many others feel that some basic form of protection is immediately required to assure producers a return of their cash costs. Such an approach would be considered less attractive than current provincial plans to some producers. This makes such a program unlikely to be acceptable to many producers and some provinces. A national program which could replace provincial programs could only be achieved through a marketing board. This option has been rejected by the majority of producer representatives.

In the context of the short term, beef producers have asked that the Agricultural Stabilization Act be used to provide a 95 per cent support level. The Committee examined the desirability of increasing the support level for one year with the possibility of a change in the stabilization program for the future. The Committee concluded that the proliferation of provincial program has significantly increased the level of producer returns, and that a federal plan should not be a duplication of provincial funding.

In the context of the longer term, it has been widely suggested to the Committee by producers and their organizations that a national program, which could provide basic cost of production protection, would be acceptable as a replacement for individual provincial programs and would be widely welcomed by producers. The solution suggested most often was a long-term income stabilization program, to be negotiated with provincial governments and producers. The Committee believes, nevertheless, that a continuing income stabilization program, at a level considered by producers to be worthwhile and appropriate, without some form of supply control, would almost certainly be a production incentive to some producers. Supply control as an option has been rejected by the majority of producer representatives.

As was elaborated many times at the Committee's hearings, the Canadian beef industry, considering its present configuration, its markets and its marketing system, is in an over-production situation. With rising prices in the second quarter, if past patterns of increasing production to take advantage of rising prices continue, then this problem will not quickly disappear. Any program that would perpetuate this condition would not serve the industry well. Therefore, the Committee is not prepared to recommend the institution of such a program which would result in over-production.

Witnesses expressed dissatisfaction with other aspects of the beef industry. Most witnesses shared in common the opinion that, fragmented as the beef industry is, there is no vehicle with a mandate to deal with these aspects. A most important point is that there exists in Canada no national system of producer identification and representation which could discern issues and producer views and realize industry objectives. Certain other issues were presented to the Committee as being of great concern to producers. The marketing system of beef cattle in Canada has been a continuing source of concern and anxiety on the part of many beef producers, while others claim that many of the problems identified by the (McKenzie)

Le Comité reconnaît qu'il y a des divergences d'opinions. Certains producteurs craignent que l'intervention gouvernementale n'encourage la surproduction. Beaucoup d'autres estiment qu'une certaine protection de base est nécessaire immédiatement afin d'assurer aux producteurs un bon rendement sur les dépenses qu'ils ont encourues. Un programme national remplaçant les programmes provinciaux ne serait possible que par l'intermédiaire d'un office de commercialisation. La majorité des représentants des producteurs ont rejeté cette possibilité.

A court terme, les producteurs de bœuf ont demandé que la Loi sur la stabilisation des prix agricoles soit utilisée afin de fournir 95 p. 100 de l'aide nécessaire. Le Comité s'est demandé s'il serait souhaitable qu'il augmente son aide pour une période d'un an, avec possibilité de modifier ultérieurement le programme de stabilisation. Il a conclu que la prolifération des programmes provinciaux a déjà haussé considérablement le niveau de revenu des producteurs et qu'un programme fédéral ne devrait pas faire double emploi avec des programmes provinciaux.

A plus long terme, nombre de producteurs et d'organismes ont indiqué au Comité qu'un programme national, destiné à garantir les coûts de production de base, pourrait remplacer les programmes provinciaux et serait très bien accueilli par les producteurs. La solution la plus souvent proposée consiste à établir un programme de stabilisation du revenu à long terme, négociable avec les gouvernements provinciaux et les producteurs. Le Comité est cependant convaincu qu'un programme permanent de stabilisation du revenu, à un niveau jugé adéquat et acceptable par les producteurs et sans un certain contrôle de l'offre, serait très probablement considéré par certains producteurs comme une incitation à la production.

Comme l'on soulevé de nombreux témoins lors des audiences du Comité, l'industrie canadienne du bœuf, compte tenu de ses structures, de ses marchés et de ses mécanismes actuel de commercialisation, est en situation de surproduction. Avec la hausse des prix au cours du deuxième trimestre de 1982, ce problème est loin de disparaître si la tendance passée se maintient, c'est-à-dire si les éleveurs accroissent leur production pour profiter de l'augmentation des prix. Aucun programme qui perpétuerait cette situation ne pourrait être favorable à l'industrie. Par conséquent, le Comité n'est pas disposé à recommander l'établissement d'un programme de ce genre, qui entraînerait une surproduction.

Les témoins ont aussi exprimé leur insatisfaction quant à d'autres aspects de l'industrie du bœuf. La plupart s'accordaient pour dire qu'il n'existe dans l'industrie du bœuf, pourtant très fragmenté, aucun organisme chargé de s'occuper de ces aspects. Plus important encore, il n'existe au Canada aucun système national d'identification et de représentation des producteurs, qui permettrait de déceler les problèmes, de connaître l'opinion des producteurs et d'exprimer la position de l'industrie. Certaines questions exposées au Comité semblent préoccuper vivement les producteurs. Le système de commercialisation des bovins d'élevage au Canada est une source continue d'inquiétude pour beaucoup d'éleveurs, tandis que

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal which reported in 1976, have been alleviated.

Nevertheless, the Committee agrees with those expressing continuing dissatisfaction with the functioning of the marketing system. In general, there appears to be a lack of market information for many small producers who collectively form an important source of beef supplies. Specific problems raised at the Committee's hearings were: the absence of price reporting for private treaty sales in most parts of Canada; such high costs in the marketing system associated with the public action system that this approach to ensuring independent price discovery is becoming increasingly less useful to producers; great variations in prices offered for the same cattle in the market; packer discounting of railgraded carcasses is often inconsistent with established grades. On the positive side, innovations in technology are appearing and may hold the key to solutions to the problem of developing low-cost, efficient, and independent methods of price discovery. However, the scale of experimentation required for such technology to be readied for application on a regional or national basis will require significant investment and many years to evolve into practical alternatives.

Many producers expressed concern about the impact that the importation of live cattle into different regions of the country had on prices. Producers were not concerned about the overall numbers of live imports but about their concentration in short spaces of time. The fact that influxes of live slaughter cattle do significantly lower slaughter cattle prices and thereby lower already poor returns, caused producers to inquire into the possibility of regulatory action spreading live imports over time and thus minimizing the impact on price. This was not a new complaint. Indeed, this Committee made recommendations concerning it in an earlier report.

The exclusion of live cattle from the Meat Import Act leaves the import trade in live cattle as unpredictable as the export trade in live cattle. While it is generally known that this unpredictability makes planning difficult and that it can have a detrimental effect on the market, there is little actual data on the impact of the trade in live cattle on pricing. In fact, there appears to be a lack of hard data, except in dollar terms, on the impact of the overall import-export trade on the beef industry in Canada.

The vulnerability of the Canadian beef market to sharp fluctuations in prices, resulting from changes in price and supply of competitive products, changes in the consumer's disposable income, the costs of production inputs, particularly feeds, is magnified by the relatively high price elasticity of demand for beef. Evidence presented at the hearings of the Committee spoke of the beneficial role which a central agency could play in exploring such mechanisms as forward contract-

d'autres affirment que plusieurs des problèmes décelés par la Commission d'enquête McKenzie sur la commercialisation du bœuf et du veau, qui a présenté son rapport en 1976, ont été partiellement résolus.

Cependant, le Comité est d'accord avec les témoins qui continuent à se plaindre du fonctionnement du système de commercialisation. De façon générale, de nombreux petits producteurs, qui constituent pourtant ensemble une source importante d'approvisionnements, semblent manquer d'information sur le marché. Certains problèmes précis ont également été soulevés lors des audiences du Comité: l'absence de mécanismes de déclaration des prix lors des ventes par accords privés dans la plupart des régions du Canada; les coûts tellement élevés pour la commercialisation par ventes aux enchères publiques que cette méthode de détermination indépendante des prix est de moins en moins utile pour les producteurs; les écarts considérables dans les prix offerts pour le même produit sur le même marché; et enfin, les rabais consentis par les producteurs de salaisons sur les carcasses classées sur rail, souvent sans tenir compte des classes établies. Du côté positif, cependant, les innovations techniques actuelles pourraient constituer des éléments de solution au problème que pose l'élaboration de méthodes efficaces et peu coûteuses de détermination indépendante des prix. Avant que cette technologie puisse être appliquée à l'échelle régionale ou nationale, toute l'expérimentation indispensable nécessitera toutefois des investissements importants, et il faudra des années pour en arriver à des solutions pratiques.

De nombreux producteurs se sont inquiétés des répercussions qu'aurait sur les prix l'importation du bétail sur pied dans différentes régions du Canada. Les producteurs ne s'inquiétaient pas tant de l'importance des importations d'animaux sur pied que de leur concentration dans de courts laps de temps. Le fait que les importations de bovins d'abattage sur pied aient fait chuter le prix, et réduit ainsi des bénéfices déjà maigres, a poussé les producteurs à se renseigner sur la possibilité d'adopter une réglementation qui permettrait de répartir sur une plus longue période les importations d'animaux sur pied et, partout de réduire au minimum les répercussions sur le prix. Il ne s'agissait pas d'une nouvelle doléance. De fait, notre Comité avait fait des recommandations à ce sujet dans un rapport antérieur.

L'exclusion du bétail sur pied de la Loi sur l'importation de la viande laisse le marché de l'importation de ce bétail aussi imprévisible que le marché d'exportation. Bien qu'on estime en général que cette imprévisibilité rende toute planification difficile et qu'elle peut avoir un effet néfaste sur le marché, on possède peu de données réelles sur l'influence du commerce du bétail sur pied sur la fixation des prix. De fait, on semble manquer de données précises sauf en termes pécuniaires, à l'égard des répercussions des importations et des exportations sur l'élevage du bœuf au Canada.

La vulnérabilité du marché canadien du bœuf aux brusques fluctuations des prix découlant des changements de prix, et de la disponibilité de produits concurrentiels, des changements dans le revenu disponible des consommateurs, des coûts des intrants de production, et en particulier des céréales fourragères, est amplifiée par la très grande élasticité des prix à la demande. Des témoins qui ont comparu devant le Comité ont parlé du rôle bénéfique qu'un organisme central pourrait jouer

ing for producers on future markets, or for future delivery, thus providing stable or specific prices against which producers could agree to supply. The impact on market prices of such practices: a) in disposing of supplies during periods of expected heavy supplies; b) in contracting for longer term export sales, could be of great benefit to Canadian beef producers.

The Canadian grading system for beef is considered one of the most advanced in the world. The development of our beef industry depends on the aggressive development of our grading system. Uniformity and other requirements of electronic marketing, concern with regard to discounts within grades by packing houses, the absence of carcass indexing for beef as applied in the pork industry, the necessity for improved specification and, perhaps, grading in the marketing of feeder cattle, all point to the need for substantial work in the grading area on behalf of beef producers. Not the least of the questions in this area is the identifying of a grading framework which would permit the marketing of heavy calves, with minimal finishing, directly into slaughter markets. Developments of this kind could improve Canadian beef production in competition with other sources of meat, and could have important implications for the identification of genetic objectives for the industry. Such specifications and developments may also be important in improving Canadian competitiveness for that growing segment of Canadian domestic consumption which is being supplied by imported boneless beef. What is clear is that beef producers, as the major beneficiaries, have the greatest incentive to ensure that research and change occur as quickly as possible.

Canadian consumption of beef and veal reached a peak of 118 pounds per capita in 1976. Since that time, per capita consumption of beef has been drastically reduced.

Expressions of concern were voiced many times during the hearings, that beef is one of the few major agricultural products which has not benefitted from industry promotion and product development. In an industry which appears as diverse as the beef industry, it is very difficult to establish programs on an equitable basis. Yet the future of the beef industry may depend to an important degree on its successful development. While a start has been made, it may be years before sufficient support can be developed for such a necessary program. The situation is complicated by the separation between production areas and consumption areas and by the impact that such promotion could have on the potential expansion of imports.

With these issues and others in mind, the Committee has concluded that a National Beef Producers Agency should be established. This would be possible through an amendment to the Farm Products Marketing Agencies Act. The financing mechanisms provided under the Act could be used. The Agency could be made up principally of representatives of individual provincial producer agencies in close cooperation

en explorant des mécanismes comme l'adjudication de contrats à terme aux producteurs à l'égard de nouveaux débouchés ou pour des livraisons futures, ce qui assurerait des prix stables ou précis, acceptables pour les producteurs. Ces pratiques, c'est-à-dire premièrement, l'écoulement des approvisionnements au moment où l'offre est la plus forte, et deuxièmement, l'octroi de contrats de vente à l'exportation à plus long terme, pourraient avoir sur les prix du marché des répercussions très favorables pour les producteurs de bœuf canadiens.

Le système canadien de classement de bœuf est considéré comme l'un des plus avancés au monde. Le progrès de notre élevage dépend d'une amélioration énergique de notre système de classement. L'uniformité ainsi que d'autres exigences de la commercialisation électronique, l'inquiétude en ce qui concerne les rabais accordés par des salaisons à l'égard d'une même classe, l'absence de système d'indexation comme pour le porc, pour les carcasses de bœuf, la nécessité d'améliorer les normes et, peut-être, le classement pour la commercialisation des bovins d'engraissement, tous ces éléments nous amènent à conclure qu'au nom des producteurs de bœuf, il reste beaucoup à faire dans le domaine du classement. Une de ces tâches, et non la moindre, consistera à identifier un cadre de classement qui permettrait de mettre directement en marché les veaux lourds, leur engraissement étant réduit au minimum. Le recours à des mesures de ce genre permettrait d'améliorer la position concurrentielle du bœuf par rapport aux autres viandes, et pourrait avoir des répercussions importantes sur l'identification des objectifs de l'industrie à l'égard des techniques de reproduction. Ces normes et ces améliorations peuvent également contribuer largement à améliorer la position concurrentielle du Canada dans ce secteur en plein essor de la consommation canadienne qu'occupe à l'heure actuelle le bœuf désossé importé. Ce qui est certain, c'est que ces mesures profiteront d'abord et avant tout aux éleveurs; c'est donc à eux qu'il incombe de veiller à ce que la recherche et les changements se fassent le plus rapidement possible.

La consommation nationale de bœuf et de veau a plafonné en 1976 à 118 livres par habitant. Depuis lors, la consommation de bœuf a brutalement chuté.

A des nombreuses reprises au cours des audiences, des personnes se sont inquiétées du fait que le bœuf se retrouve parmi les quelques produits agricoles important qui n'ont fait l'objet d'aucune promotion ni amélioration. Dans une industrie qui semble aussi diversifiée que l'élevage du bœuf, il est très difficile d'appliquer des programmes équitables. Pourtant, l'avenir de cette industrie peut dépendre dans une large mesure de son évolution. Nous sommes sur la bonne voie, mais il faudra peut-être plusieurs années avant d'obtenir les appuis indispensables à un programme aussi essentiel. La situation se complique du fait de la séparation qui existe entre les secteurs de production et de consommation, ainsi que de l'influence possible de cette promotion sur l'expansion éventuelle de importations.

En tenant compte de ces questions et d'autres éléments, le Comité en est venu à la conclusion qu'il fallait créer un Conseil national des producteurs de bœuf. Pour ce faire, il faudrait apporter une modification à la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme et appliquer les mécanismes de financement qui y sont prévus. Le Conseil pourrait être composé surtout de représentants d'organismes provinciaux de

with provincial governments. The Agency would not have quota or price setting powers but would act on behalf of producers in a coordinating, informational and advisory role to the federal and provincial governments and to the beef industry in general. The mandate of such a body would be broad and would be concerned with identifying and investigating issues of interest to beef producers.

One of its important functions would be to collect and coordinate data and general information about the beef industry. For example, a frequent observation by witnesses at the hearings was that more attention must be paid to improving breeding practices and to developing more efficient feeding practices. These two areas, and many others which are important to the understanding and the development of the industry, require a good knowledge of the present state of the industry. There is not presently a body which can undertake to gather the necessary information on behalf of producers. A National Beef Producers Agency, with a mandate to assemble the large body of available information and to undertake studies of benefit to the industry, could provide a valuable service. Specifically, the Committee believes that such a producer agency should investigate price discovery mechanisms and systems for the improvement of market information for the benefit of beef producers and the beef industry in general. It should also address itself to producer-industry matters such as negotiation on grade price differentials and weight ranges. It should investigate aspects of the industry, such as the effect of the import-export trade in both live cattle and beef, and should make recommendations to government about improving the position of the Canadian producer.

The role which a national producer agency could play in mobilizing opportunities for sale of the output of our beef producers, as a means of stabilizing the beef industry, also deserves serious investigation. Therefore, a Producers' Agency should explore the forward contracting and sale of Canadian beef production in the domestic and export markets.

Given the concern of producers and the competitive changes noted above, it is important that an evaluation of the grading system should proceed as quickly as possible. Thus the Agency could expand into a continuing area of research.

In line with many presentations on the subject, the Committee believes that effective promotion of beef, with particular emphasis on product development, is important to the industry's welfare. A National Beef Producers Agency could be mandated to develop a national promotion program for beef.

The Committee recognizes that changes or improvements in the beef industry cannot be pursued in isolation from the rest of the meat industry. Although all red and white meat pro-

ducteurs travaillant en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Le Conseil n'aurait aucun pouvoir en matière de fixation des contingents et des prix, mais agirait au nom des producteurs comme agent de coordination, d'information et de consultation auprès des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que de l'industrie du bœuf en général. Le mandat d'un organisme de ce genre serait étendu et consisterait à identifier ainsi qu'à étudier les questions intéressant les producteurs de bœuf.

Il aurait entre autres comme tâche importante de récolter et coordonner des données et des renseignements généraux touchant l'élevage. Par exemple, il est arrivé à plusieurs reprises au cours des audiences que des témoins soulignent qu'il faudrait accorder plus d'importance à l'amélioration des méthodes de reproduction et à la mise au point de techniques d'engraissement plus efficaces. Ces deux secteurs et de nombreux autres sont importants pour comprendre et pour développer l'industrie et exigent une bonne connaissance de ce qui s'y passe à l'heure actuelle. Il n'existe pour l'instant aucun organisme en mesure de rassembler au nom des producteurs les renseignements nécessaires. Un Conseil national des producteurs de bœuf, qui aurait pour mandat de recueillir toute la masse d'informations existantes et d'entreprendre des études qui profiteraient à l'industrie, pourrait être très utile. Plus précisément, le Comité estime qu'un Conseil de ce genre devrait étudier les mécanismes et les systèmes de détermination des prix, rassembler des données commerciales concernant le marché et ce, tant pour les éleveurs que pour l'industrie du bœuf en général. Il devrait aussi s'occuper de questions intéressantes à la fois le producteur et l'industrie, comme la négociation des différences de prix selon le classement et les catégories de poids. Il devrait également faire enquête sur différents aspects de l'industrie comme les répercussions des échanges de bovins sur pied et abattus sur les marchés d'importation et d'exportation et devrait faire des recommandations au gouvernement sur les moyens d'améliorer la position du producteur canadien.

Le rôle qu'un Conseil national de producteurs pourrait jouer dans la vente à terme des produits de nos éleveurs, comme moyen de stabiliser l'industrie du bœuf, mérite également une étude en profondeur. Un Conseil de producteurs devrait donc explorer les possibilités d'octroi de contrats à terme et de ventes futures de la production canadienne de bœuf, sur les marchés intérieur et extérieur.

Étant donné les préoccupations des producteurs et les changements au niveau de la concurrence que nous avons déjà mentionnés, il est important que l'on procède le plus rapidement possible à l'évaluation de la méthode de classement. Le Conseil pourrait alors étendre son activité à un secteur de recherche continue.

À l'instar de nombreux témoins, le Comité estime qu'une campagne efficace de promotion du bœuf et en particulier de diversification du produit, serait salutaire à l'industrie. Un Conseil national des producteurs de bœuf pourrait être chargé de mettre au point un programme national de promotion du bœuf.

Le Comité reconnaît qu'aucun changement ou aucune amélioration ne peut être apporté à l'industrie du bœuf indépendamment du reste de l'industrie de la viande. Bien que tous les

ducers are competitors for the consumer dollar, it is in the interest of both industries to share information and ideas and to support one another in the development of an efficient and competitive meat industry. The Committee, therefore, suggests that a National Beef Producers Agency work with existing red and white meat producers, agencies and institutions, in an attempt to resolve the problems challenging the industry, and to provide mechanisms for such changes as may be required by the meat industry as a whole.

Throughout the Committee's hearings, producer after producer stated that high interest rates were a major cause of their inability to make even the cost of production on their beef operation. Many producers also expressed the desire to have at their disposal a mechanism by which they would be able to defer taxable income and thereby even out their annual income and the tax to be paid. The nature of the beef cycle and its violent fluctuations can impact heavily on the taxation of beef producers. This is particularly so on account of the long-term investments required by beef producers in order to realize some profit from their enterprise. The impact of interest rate volatility, in destroying the viability of beef operations, which has been experienced over the last two years, underscores the continuing need beef producers have for fixed capital sources to finance beef finishing operations.

The Committee is concerned that the difficulties which Canada's tax system imposes on beef producers, be resolved in a way which will permit fixed rate financing of beef operations. Therefore, the Committee recommends that the Government of Canada consider the establishment of income averaging programs for beef producers. This could create a capital pool available for beef operation financing. Such a program could be administered by the Canadian Farm Credit Corporation, to avoid duplicated administrative costs in the provision of such loans for beef producers.

producteurs de viande rouge et blanche se concurrencent, il y va de l'intérêt des deux industries de partager leurs données et leurs idées et de collaborer à la création d'une industrie de la viande efficace et concurrentielle. Le Comité propose donc qu'un Conseil national des producteurs de bœuf collabore avec les producteurs actuels de viande rouge et blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations, les regroupant, en vue de tenter de résoudre les problèmes auxquels se heurte l'industrie et de fournir les mécanismes qui permettront d'apporter les changements qui s'imposeront dans l'industrie de la viande en général.

Tout au long des audiences du Comité, producteur après producteur a déclaré que les taux d'intérêt élevés étaient une des principales causes de leur inaptitude à couvrir les frais de production de leur bœuf. De nombreux producteurs ont également exprimé le désir d'avoir à leur disposition un mécanisme qui leur permettrait de reporter leur impôt sur le revenu de manière à étaler leurs revenus annuels et leur impôt. La nature du cycle du bœuf et ses brusques fluctuations peuvent avoir des répercussions graves sur le niveau de fiscalisation des producteurs. Ces répercussions sont davantage plus accentuées par les investissements à long terme qu'ont dû effectuer les producteurs afin de réaliser quelques bénéfices. En ébranlant la viabilité de l'élevage, l'instabilité des taux d'intérêt dont nous avons été témoins au cours des deux dernières années, fait ressortir le besoin constant pour les éleveurs-naisseurs de disposer de sources de capitaux fixes leur permettant de financer leurs opérations.

Il importe au Comité que les difficultés que le système de taxation canadien impose aux producteurs soient résolues d'une façon qui permette aux éleveurs d'obtenir un taux fixe de financement. Le Comité recommande donc que le gouvernement du Canada songe à mettre en place des programmes d'étalement du revenu à l'intention des producteurs de bœuf. Les éleveurs pourraient alors avoir recours à une réserve de capitaux pour financer leurs activités. On pourrait confier l'administration de ce programme à la Société Canadienne du crédit agricole de manière à éviter de doubler les frais administratifs inhérents à l'octroi de ces prêts.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Wednesday, December 8, 1982

Le mercredi 8 décembre 1982

Issue No. 20

Fascicule n° 20

Complete proceedings on:

The Examination of Bill C-134, "An Act
respecting rebates of interest on farm
loans made under the Farm Credit Act"

Seul et unique fascicule concernant:

L'étude du Projet de loi C-134, «Loi
portant réduction du taux d'intérêt des
prêts agricoles consentis sous le régime
de la Loi sur le crédit agricole»

REPORT OF THE COMMITTEE

RAPPORT DU COMITÉ

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Tuesday, December 7, 1982:

Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Molgat, seconded by the Honourable Senator Langlois, for the second reading of the Bill C-134, intituled: "An Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Molgat moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C., that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mardi 7 décembre 1982:

Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Molgat, appuyé par l'honorable sénateur Langlois, tendant à la deuxième lecture du Bill C-134, intitulé: «Loi portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Molgat, propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P. que le bill soit déferé au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 8, 1982
(36)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:33 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Adams, Bielish, McGrand, Molgat, Sparrow, Thompson and Yuzyk. (7)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Phillips.

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Farm Credit Corporation Canada:

Mr. Lloyd Galenzoski, Chief of the Loan Development Division;

Mr. Jules Modderman, Chief of the Loan Administration Division;

Mr. Stan Lucas, Chief of the Financial Administration Division.

The Committee, in compliance with its Order of Reference dated December 7, 1982, proceeded to study Bill C-134, intituled: "An Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act".

The Chairman introduced the witnesses who made a statement and answered questions.

Moved by Senator Thompson

"That the Chairman be authorized to report the said Bill C-134 without amendment".

Motion carried.

At 4:37 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

André Reny

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 8 DÉCEMBRE 1982
(36)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 33, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Adams, Bielish, McGrand, Molgat, Sparrow, Thompson et Yuzyk. (7)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Phillips.

Aussi présente: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Témoins:

De la Société du crédit agricole du Canada:

M. Lloyd Galenzoski, chef de l'élaboration des prêts;

M. Jules Modderman, chef de l'administration des prêts;

M. Stan Lucas, chef de l'administration financière.

Conformément à son ordre de renvoi du 7 décembre 1982, le Comité étudie le projet de loi C-134, intitulé: «Loi portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole».

Le président présente les témoins qui font ensuite une déclaration et répondent aux questions.

Le sénateur Thompson propose:

«Que le Président soit autorisé à faire rapport dudit projet de loi C-134 sans amendement».

La motion est adoptée.

A 16 h 37, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, December 9, 1982

The Standing Senate Committee on Agriculture to which was referred Bill C-134, intituled: "An Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act", has, in obedience to its order of reference of Tuesday, December 7, 1982 examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 9 décembre 1982

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture auquel a été déféré le projet de loi C-134, intitulé: «Loi portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole», a, conformément à son ordre de renvoi du mardi 7 décembre 1982, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le président

Herbert O. Sparrow

Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 8, 1982

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-134, respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act, met this day at 3.30 p.m. to consider the bill.

Senator Herbert O. Sparrow, (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, at the outset I should like to apologize for the sudden change in meeting rooms. The change was made unbeknownst to your chairman and the committee's research assistant.

I am being solely critical of the Committees Branch and instruct the clerk of the committee to relate this criticism to the chief of the branch. My office was not informed of the change, the committee office was not informed of the change, and other honourable senators were not informed of the change. The Committees Branch fouled things up rather badly, and I do not feel it is fair to the members of the committee or the witnesses to be given such late notice of a change in a meeting room.

The Minister of Agriculture was prepared to appear before the committee today, but unfortunately he has had to appear before another committee with respect to Bill C-98.

Representatives from the Farm Credit Corporation of Canada are present and are prepared to explain the bill to us and answer any questions we may have. Sitting to my immediate right is Mr. Lloyd Galenzoski, Chief of Loan Development. Sitting next to Mr. Galenzoski is Mr. Jules Modderman, Chief of Loan Administration, and next to Mr. Modderman is Mr. Stan Lucas, Chief of Financial Administration.

Mr. Galenzoski, do you have an opening statement?

Mr. Lloyd Galenzoski, Chief of Loan Development, Farm Credit Corporation Canada: Just a couple of opening comments, Mr. Chairman. The bill relates to a program announced in the June 28 budget which would give the Farm Credit Corporation authority to make special loans up to \$200 million over the next two years, with a rebate equal to 4 per cent of the amount of the loan.

The program up to the present time has been functioning very well. As a matter of fact, it has been functioning somewhat better than we had anticipated. The moneys are being distributed rapidly. We have loaned approximately \$95 million of the \$130 million that is available for this year. There is a further \$70 million available for next year. We had anticipated that perhaps there would be an upturn in the economy, justifying the use of \$130 million this year and \$70 million next year. However, it seems as though we may be in some difficulty again in 1983, and perhaps under some strain to try to live within the confines of the \$200 million.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 8 décembre 1982

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 30 pour étudier le projet de loi C-134, portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (Président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je tiens dès maintenant à m'excuser auprès de vous pour ce changement soudain de salle de réunion, changement qui s'est fait à l'insu de votre Président et de l'adjoint aux recherches.

Je blâme personnellement la direction des Comités et j'ai chargé le Greffier du Comité de lui en faire part. Mon bureau n'a pas été informé de ce changement, non plus que celui du Comité ou les honorables sénateurs. La direction des Comités a semé la pagaille dans tout cela et c'est vraiment injuste que les membres du Comité ou les témoins n'aient été informés du changement du lieu de la réunion qu'à la toute dernière heure.

Le ministre de l'Agriculture avait l'intention de comparaître aujourd'hui devant le Comité mais malheureusement il lui a fallu se rendre ailleurs pour étudier le projet de loi C-98.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants de la Société de crédit agricole du Canada, qui nous expliqueront le projet de loi et répondront à nos questions. Immédiatement à ma droite se trouve M. Lloyd Galenzoski, Chef du service d'expansion des prêts de la Société de crédit agricole. A ses côtés se trouve M. Jules Modderman, Chef du service d'administration des prêts de la Société de crédit agricole. Son voisin est M. Stan Lucas, Chef du service de gestion financière de la Société de crédit agricole.

M. Galenzoski, avez-vous quelques observations préliminaires?

M. Lloyd Galenzoski, chef du service d'expansion des prêts, Société de crédit agricole Canada: Deux observations seulement, monsieur le président. Le projet de loi se rapporte à un programme annoncé dans le budget du 28 juin; la Loi sur la Société de crédit agricole y a été modifiée pour conférer à la Société le pouvoir de faire, au cours des deux prochaines années, des prêts dits spéciaux jusqu'à concurrence de 200 millions de dollars, sur lesquels il y aurait une remise de 4 p. 100 du montant du prêt.

Ce programme a très bien fonctionné jusqu'ici. En fait, un peu au-delà de nos prévisions. La répartition des prêts se fait très rapidement. Nous avons prêté environ 95 millions sur les 130 millions dont nous disposons cette année. Nous pouvons compter l'an prochain sur 70 millions additionnels. Nous espérons en une reprise de l'économie, qui justifierait l'utilisation de 130 millions cette année et de 70 millions l'an prochain, mais il semble que nous nous trouverons en difficulté encore en 1983, et un peu gênés peut-être d'avoir à nous accommoder des 200 millions qui ont été mis à notre disposition.

[Text]

With those remarks, Mr. Chairman, we are prepared to answer questions.

Senator Phillips: On a point of order, Mr. Chairman, I believe the witness said "4 per cent of the loan." I am sure that he means "4 per cent of the interest rate."

Mr. Galenzoski: Yes, 4 per centage points of the interest rate.

Senator Phillips: Thank you. I wanted that corrected.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Thompson: Yes, Mr. Chairman. Mr. Galenzoski, could you describe, first of all, the allocation of your loans across the provinces and, secondly, what the provinces are doing in this regard? Do some of the provinces have better programs than others, and, if so, is that why there is a lesser need for loans in some provinces?

Mr. Galenzoski: That is a difficult subject to comment on. Looking at the agricultural industry in general, we have been aware that the hog producers and beef producers have been experiencing difficulty for some time. The problems have been most acute in those sectors of farming, although there is plenty of evidence that the grain industry is not experiencing some difficulties as well. Therefore, there is this mushrooming effect, if you will, spreading across the land.

Insofar as the activities of the provinces are concerned, to a greater or lesser extent, all of the provinces have participated in some way in programs. I might cite as an example Ontario's program with regard to guarantees on short-term credit. This program was established to support the beef and hog producers.

The prairie region has not done as much in this regard yet, but certainly attempts are being made to assist those farmers. They, too, are starting to appreciate and recognize the difficulties that are showing up in the grain sector. Of course, grain is the primary farm product in that part of the country.

With regard to the allocation of funds, we take into account the same factors I referred to a moment ago. We try to determine those in most difficulty and analyze their problems and equitably distribute our funds across the country.

For administrative purposes we make an allocation of funds, a provisional allocation, if you like, and hopefully that allocation is sufficient, but we do not utilize the entire budget. We allocate a portion and then test the market to see what is actually happening. The intent of the program, as far as we are concerned from a head office point of view, is to try to deal with people on a national scale. We try to treat everyone in the same manner across the country.

Senator Thompson: As I understand it, Alberta has a fairly useful assistance program for farmers encountering problems. If a farmer is receiving assistance at the provincial level, is he thereby ineligible for assistance from you? First of all, am I right about Alberta?

[Traduction]

Cela dit, monsieur le président, nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le sénateur Phillips: Une précision, monsieur le président; le témoin a dit: «4 p. 100 du prêt». Je suis sûr qu'il entendait: «4 p. 100 du taux d'intérêt».

M. Galenzoski: Oui, 4 p. 100 du taux d'intérêt.

Le sénateur Phillips: Merci. Je tenais à apporter cette précision.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Thompson: Oui, monsieur le président. M. Galenzoski, pouvez-vous nous donner la répartition de vos prêts par province, puis l'utilisation qu'en font les provinces bénéficiaires? Certaines provinces offrent-elles de meilleurs programmes que d'autres, et, dans l'affirmative, est-ce là la raison pour laquelle les prêts accordés à certaines provinces sont moins élevés?

M. Galenzoski: C'est un sujet difficile à exposer. Considérant l'agriculture dans son ensemble, nous savons depuis quelques temps déjà que les éleveurs de porc et de bœuf éprouvent des difficultés. Les problèmes ont été aigus dans ce secteur, mais, il semble aussi qu'on éprouve maintenant des difficultés dans celui de la culture des céréales. Nous relevons donc des effets cumulatifs par tout le territoire.

Quant aux provinces, elles ont toutes plus ou moins profité des programmes. Je pourrais vous citer en exemple les garanties et le crédit à court terme offerts par le programme de l'Ontario qui a été institué pour venir en aide aux producteurs de bœuf et de porc.

La région des Prairies n'a pas jusqu'ici, été aussi active dans ce domaine mais elle ne s'efforce pas moins d'aider ces agriculteurs, qui commencent à se rendre compte des difficultés qui se manifestent dans le secteur de la culture des céréales. Sans doute, les céréales sont le produit par excellence dans cette région du Canada.

Pour ce qui est de l'allocation des fonds, nous considérons les mêmes facteurs que ceux que j'ai exposés il y a un moment. Nous nous efforçons de déterminer les secteurs qui éprouvent le plus de difficultés, nous analysons leur situation puis répar-tissons équitablement nos fonds par tout le Canada.

Pour des raisons administratives, nous faisons une répartition provisoire des fonds qui, nous l'espérons, suffira, mais nous n'utilisons qu'une partie de notre budget, et nous observons ensuite le marché, pour voir les effets de cette affectation. Le bureau principal estime que ce programme s'adresse à toute la population du Canada, à l'égard de laquelle nous efforçons de nous montrer impartiaux.

Le sénateur Thompson: Si j'ai bien compris, l'Alberta possède un assez bon programme d'aide pour aider les agriculteurs qui éprouvent des difficultés. Si un agriculteur reçoit de l'aide au niveau provincial, se trouve-t-il pour autant inadmissible à l'aide que vous pourriez accorder? Mais d'abord, ai-je raison à propos de l'Alberta?

[Text]

Mr. Galenzoski: Yes, Alberta has implemented what I believe they call an interest shielding program. Farmers taking advantage of that program are certainly eligible for assistance from the corporation. Farmers may apply for a combination of loans from private institutions, provincial governments and the federal government.

Senator Thompson: When developing the program, did you consult with the provinces?

Mr. Galenzoski: We have a system of regular consultation, although it is not, perhaps, at the most senior levels. Our representatives in the regional offices across the country are in constant touch with the people in the provincial agriculture departments. There is discussion, if not direct consultation.

Senator Phillips: How was the figure of \$200 million arrived at? The original amount was \$50 million, and this was increased to \$100 million. Then an additional \$100 million was made available from the Farm Credit Corporation. You had three shots at it to arrive at the \$200 million. How did you arrive at \$200 million?

Mr. Galenzoski: I am not really sure the corporation was that directly involved in the amount of \$200 million. I believe the figure was struck on the basis of an assessment made, perhaps, as long ago as last March or April. Perhaps the situation has gotten so much more difficult that it now seems as though it is a rather small amount, but I cannot really comment on the background.

Senator Phillips: There was no formula used to calculate this figure? You did not take the total farm debt of \$20 billion and use a figure for so much in arrears, and then arrive at that?

Mr. Galenzoski: No.

Senator Phillips: It was a matter of cabinet decision rather than an FCC decision?

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Phillips: How many applications were received?

Mr. Galenzoski: As at November 30 we approved 689 loans out of a total of 869 applications.

Senator Phillips: Can you give us a breakdown of the various areas involved?

Mr. Galenzoski: By province or region?

Senator Phillips: By region or province.

Mr. Galenzoski: Do you want both of those figures?

Senator Phillips: Certainly.

Mr. Galenzoski: In British Columbia there were 37 applications handled, of which 30 were approved; in Alberta there were 70 applications, of which 51 were approved; in Saskatchewan there were 108 applications, of which 86 were approved; in Manitoba there were 71 applications, of which 63 were approved; in Ontario there were 362 applications, of which 303 were approved; in Quebec there were 185 applications, of

[Traduction]

M. Galenzoski: Oui, l'Alberta applique ce que j'appellerais un programme de protection contre l'intérêt. Les agriculteurs qui profitent de ce programme sont certainement admissibles à recevoir de l'aide en vertu d'un autre. Les agriculteurs peuvent demander des prêts des institutions privées, du gouvernement provincial et du gouvernement fédéral.

Le sénateur Thompson: Avez-vous consulté les provinces lors de l'établissement de votre programme?

M. Galenzoski: Nous possédons un système de consultation permanent, même s'il ne fonctionne peut-être pas aux niveaux supérieurs. Les représentants que nous avons dans les bureaux régionaux du Canada sont constamment en rapport avec les fonctionnaires des ministères provinciaux. Il y a, en tout cas, discussion de la question, sinon consultation directe.

Le sénateur Phillips: D'où provient ce chiffre initial de 200 millions de dollars? Il s'élevait d'abord à 50 millions de dollars, puis il a passé à 100 millions de dollars, puis un montant additionnel de 100 millions de dollars a été accordé par l'intermédiaire de la société de crédit agricole. Vous vous y êtes repris à trois fois avant d'atteindre les 200 millions de dollars. Comment êtes-vous arrivés à ce chiffre?

M. Galenzoski: Je ne sais pas très bien si la Société a été directement mêlée à l'établissement du chiffre de 200 millions de dollars. Je crois qu'il est le résultat d'une évaluation qui remonte à mars ou avril. La situation a peut-être tellement empiré depuis qu'il paraît maintenant plutôt modeste, mais je ne sais vraiment pas d'où il vient.

Le sénateur Phillips: N'a-t-on pas appliqué une formule pour arriver à ce chiffre? N'avez-vous pas pris la dette totale de 20 milliards de dollars des agriculteurs, inscrit tel ou tel montant d'arriérés pour arriver à ce chiffre?

M. Galenzoski: Non.

Le sénateur Phillips: C'est donc une décision du cabinet plutôt que de la SCA?

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Phillips: Combien de demandes avez-vous reçues?

M. Galenzoski: Au 30 novembre, nous avons approuvé 689 prêts sur un total de 869 demandes.

Le sénateur Phillips: Pouvez-vous nous donner une liste des secteurs touchés?

M. Galenzoski: Par province ou région?

Le sénateur Phillips: Par région ou province.

M. Galenzoski: Voulez-vous les chiffres pour les deux?

Le sénateur Phillips: Exactement.

M. Galenzoski: En Colombie-Britannique 30 des 37 demandes traitées ont été approuvées; en Alberta il y en a eu 51 sur 80, en Saskatchewan 86 sur 108, au Manitoba 63 sur 71, en Ontario 303 sur 362, au Québec 127 sur 185 et dans les provinces de l'Atlantique (qui forment un groupe) 29 des 36 demandes traitées furent approuvées. Toutes ces demandes

[Text]

which 127 were approved; in the Atlantic provinces—I just have them as a group—there were 36 applications, of which 29 were approved. These applications are the ones received and dealt with in our regional offices. There certainly have been more, and more are outstanding.

Senator Phillips: Those are people who, after a preliminary discussion, proceed to fill out a formal application.

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Phillips: I am not going to ask for a statistical breakdown of the type of farmer involved, but what type of farming would be most prevalent?

Mr. Galenzoski: I really cannot answer that except to say it covers the whole spectrum. I would imagine that the dairy industry is getting as much of it as any other particular enterprise. It is such a large industry in eastern Canada that I would think the bulk is going for dairy, but I do not have the figures.

Senator Bielish: By "eastern Canada" you mean Ontario?

Mr. Galenzoski: Ontario and Quebec.

Senator Phillips: You have to be careful about that because there are a number of maritimers here.

Can you tell us something about the type of plan the individual farmer had to put up? It is my understanding that he had to produce a plan whereby he indicated some chance of recovery from his present economic conditions.

Mr. Galenzoski: What we do in the planning process is to take a look at the situation as it is now and project into the future the situation as we would see it with the 4 per cent interest rebate to determine whether there is viability in the short run. Then at the end of the two-year period, for which the interest rate rebate applies, we would see whether the operation would be able to stand on its own. You can appreciate that in this exercise the further you get away from today the more difficult it becomes. In some instances, it means being a bit optimistic with projections in order to assist the operator to keep the farm going.

Senator Phillips: I have the feeling that you would be more or less wetting your finger and holding it up to see which way the wind was blowing if you were trying to calculate two years down the road.

I have one further question and then I will pass the questioning on to other senators. How long does it take you to process an application?

Mr. Galenzoski: On average, from the time the farmer first discusses his proposal with the corporation until such time as the money is actually paid out, it would be in the order of two to three months. It would vary with each individual case. Some of them are very complex and difficult, as you can appreciate. These are people in financial difficulties, and therefore their cases can be very complex to resolve.

Senator Phillips: Do you give some indication to the creditor that he is being considered so that he is not being pressured too heavily during that two to three-month period?

[Traduction]

sont reçues et étudiées dans nos bureaux régionaux. Il y en a certainement eu d'autres et il y en a encore en attente.

Le sénateur Phillips: Il s'agit des gens qui après une discussion préalable, remplissent une formule officielle de demande.

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Phillips: Je ne vous demanderai pas de statistiques concernant le type d'entreprise agricole touchée, mais pouvez-vous me dire quelle est la culture prédominante?

M. Galenzoski: Je ne peux vraiment pas vous répondre si ce n'est pour vous dire qu'on retrouve de tout. Il me semble bien que l'industrie laitière obtient sans doute une part aussi importante que les autres. Cette industrie a une telle importance dans l'Est du Canada que la plupart des demandes profiteraient à ce secteur, mais je ne dispose d'aucune donnée à ce sujet.

Le sénateur Bielish: L'Est du Canada signifie-t-il l'Ontario?

M. Galenzoski: L'Ontario et le Québec.

Le sénateur Phillips: Ce n'est pas une façon de parler qui plaira aux représentants des Maritimes ici présents.

Pouvez-vous nous parler un peu des plans que le fermier individuel doit présenter? Car, si je comprends bien, il doit soumettre un plan montrant qu'il lui est possible de redresser sa situation économique actuelle.

M. Galenzoski: En ce qui concerne la planification nous commençons par étudier la situation actuelle et nous nous demandons ce qu'elle pourrait être dans l'avenir avec le rabais du taux d'intérêt de 4 p. 100, afin d'établir si l'entreprise est rentable à court terme. Puis, à la fin de la période de deux ans, qui est celle pendant laquelle s'applique le rabais du taux d'intérêt, nous revenons voir si l'entreprise est capable de se rentabiliser. Vous comprenez que plus on projette longtemps d'avance, plus cela comporte des difficultés. Dans certains cas, il faut parfois faire preuve d'optimisme en vue d'être réaliste avec l'agriculteur relativement à la poursuite de ses activités.

Le sénateur Phillips: Chercher à savoir ce qui pourrait arriver dans deux ans, c'est un peu comme essayer de déterminer la direction du vent en levant dans l'air son doigt mouillé.

Je voudrais poser une autre question avant de donner leur tour aux autres sénateurs. Combien de temps mettez-vous à traiter une demande?

M. Galenzoski: En moyenne, depuis le moment où l'agriculteur discute de son projet avec la Société jusqu'au moment où l'argent est versé, cela peut prendre de deux à trois mois. Cela dépend de chaque cas. Certains sont très complexes et difficiles, vous vous en doutez. Ce sont ceux des gens qui connaissent des difficultés financières et ils peuvent être très difficiles à résoudre.

Le sénateur Phillips: Laissez-vous savoir au bénéficiaire que son cas est à l'étude pour qu'il puisse souffler un peu pendant ces deux ou trois mois?

[Text]

Mr. Galenzoski: Very definitely. In some instances we have provided assurances from our Ottawa office that action was going on even though it might appear that we were not moving as quickly as we could. We have provided such assurances to creditors in complex cases.

Senator Thompson: Would that be done in writing so that the applicant could show his bank manager?

Mr. Galenzoski: I am not aware of anything done in writing, but if it were asked for in writing I do not think we would object.

Senator Bielish: With respect to the rebate of 4 per cent of loans under the \$200 million program, what was the rate of interest on those loans? What are you taking 4 per cent off from?

Mr. Galenzoski: From the period that the program started, June 28 to October 1, the interest rate was 16.5 per cent, and the rebate was 4 per cent resulting in an effective rate of 12.5 per cent. For the period from October 1 to the present the interest rate is 15 $\frac{3}{4}$ per cent, and there would be 4 per cent rebate on that.

Senator Bielish: Thank you.

Senator McGrand: There were 36 applications from the Atlantic provinces. Do you have any knowledge what type of farming that you were dealing with, whether it was beef, potatoes, and so on?

Mr. Galenzoski: That information is available. I just do not have it with me.

Senator McGrand: Have you any applications from Atlantic farmers for a loan for woodlot improvements?

Mr. Galenzoski: I am not aware of any such applications but there may well be one.

Senator McGrand: The farm woodlot is not recognized; is that right?

Mr. Galenzoski: No, I would have to disagree with that statement. I believe we do recognize woodlots as part of our policy and for which we can consider making loans.

Senator Molgat: Mr. Chairman, if my memory serves me correctly, so far you have lent something between \$90 and \$100 million under this program and you have approximately \$104 million approved. Is that roughly correct?

Mr. Galenzoski: Just to put that in perspective, we have \$130 million that we have set aside for this fiscal year; that is, until March 31 of 1983. We have loaned about \$95 million of that amount.

Senator Molgat: The program has been in effect for about five months. It would not start right after June 28. Would there not be a lag?

Mr. Galenzoski: Yes.

[Traduction]

M. Galenzoski: Bien sûr. Dans certains cas, notre bureau d'Ottawa donne l'assurance que le dossier est à l'étude, même s'il peut sembler que nous ne nous décidons pas aussi rapidement qu'on le souhaiterait. Mais le problème à résoudre qui est parfois si complexe que nous sommes conduits à agir de la sorte.

Le sénateur Thompson: Faites-vous cela par écrit pour que l'intéressé puisse montrer quelque chose à son directeur de banque?

M. Galenzoski: Non, pas que je sache, mais si on nous le demandait, je ne crois pas que nous y verrions d'objection.

Le sénateur Bielish: Pour les prêts consentis à un taux d'intérêt inférieur de 4 pour cent dans le cadre du programme de \$200 millions, quel était le taux d'intérêt sur ces prêts? Autrement dit de quoi soustrayez-vous 4 pour cent?

M. Galenzoski: Depuis l'entrée en vigueur du programme, c'est-à-dire du 28 juin et jusqu'au 1^{er} octobre, le taux d'intérêt était de 3,5 pour cent, alors le rabais était de 4 pour cent, ce qui a donné un taux réel d'environ 12,5 pour cent. Depuis le 1^{er} octobre, il atteint 12,7 pour cent et le 4 pour cent serait déduit de cela.

Le sénateur Bielish: Merci.

Le sénateur McGrand: Vous dites que les provinces atlantiques ont déposé 36 demandes. Pouvez-vous nous dire de quel type d'agriculture il s'agit, est-ce dans l'élevage du bœuf, la culture des pommes de terre, etc?

M. Galenzoski: Ces renseignements existent, mais je ne les ai pas sous la main.

Le sénateur McGrand: Y a-t-il des agriculteurs des Maritimes qui aient fait une demande de prêt pour l'amélioration de leur boisé?

M. Galenzoski: Je ne crois pas, mais il y en a peut-être eu une.

Le sénateur McGrand: Le boisé de la ferme n'est pas admissible, n'est-ce pas?

M. Galenzoski: Je ne serais pas tout à fait d'accord. Je crois que notre politique admet les boisés là pour lesquels on peut consentir des prêts.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, si j'ai bonne mémoire, vous avez jusqu'à ce jour consenti des prêts de l'ordre de 90 à 100 millions de dollars dans le cadre de ce programme, et environ 104 millions de dollars ont été approuvés. En gros, cela est-il exact?

M. Galenzoski: Pour bien situer la question, je vous rappelle que nous avons réservé 130 millions de dollars à ce programme pour l'année financière en cours, c'est-à-dire jusqu'au 31 mars 1983. Environ 95 millions de dollars de ce montant ont été prêtés.

Le sénateur Molgat: Ce programme est en vigueur depuis près de cinq mois. Il n'a pas pu commencer le lendemain, 28 juin. N'y a-t-il pas eu un certain délai?

M. Galenzoski: Oui.

[Text]

Senator Molgat: Will the \$200 million be enough? Are the applications coming in still increasing month by month, or are they levelling off? Do you expect the \$200 million will cover the demand?

Mr. Galenzoski: We do not expect that the \$130 million will be adequate to carry us through March 31. I do not know what we will do to try to resolve that issue, but at the moment, based on the rate at which applications have been coming in and the amount of business that we have in the "pipeline," we do not think we will be able to escape this fiscal year with \$130 million. We do not really believe that \$70 million is adequate for next year. So the answer to the question is that we do not think \$200 million is enough money.

Senator Molgat: What is being done then to ensure that there will be sufficient moneys?

Mr. Galenzoski: The matter has been discussed at the executive level in the corporation as recently as this past week. I am sure that our chairman has alerted the minister to the problem, so I am quite certain that action is ongoing to try to do something to cope with this problem. We are fast approaching the half-way point. As you say, five months are now past and we are going to need a lot more money. I know the matter has been drawn to the attention of our chairman, and I would presume to that of the Minister of Agriculture as well.

Senator Molgat: All this bill does, really, is authorize the \$16 million rebate. The amount of money allocated to the problem does not come under this bill. Is that correct?

Mr. Galenzoski: That is correct.

Senator Molgat: Is there anything preventing the corporation itself from putting more of its funds to this program, provided the government says it will cover the rebate?

Mr. Galenzoski: No, I do not think there is anything preventing the corporation from doing that, other than perhaps the understandings that have been reached, particularly with the Minister of Finance, in the development of the program. I would think that there might be a mechanism there, if it were pursued, to allocate more of FCC's funds towards special loans and utilize perhaps some of the funds coming from the Minister of Finance for rebates. However, that is something that would have to be pursued through the proper channels in order to ensure that there were no other hitches.

Senator Molgat: The corporation has set aside \$100 million for this special program from its normal spending procedures, or normal regular loans. Is that correct?

Mr. Galenzoski: Technically it has set aside \$116 million, because there is \$84 million that will be contributed by the government itself towards the program as far as loans are concerned, and \$16 million for rebates. That is how it breaks down.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Les 200 millions de dollars suffiront-ils, c'est-à-dire, à en juger par le nombre de demandes reçues, est-ce que les demandes augmentent de mois en mois ou se stabilisent? Croyez-vous que ce montant suffira pour répondre à la demande?

M. Galenzoski: Nous ne pensons pas que les 130 millions de dollars suffiront jusqu'au 31 mars prochain. Je ne sais ce que nous ferons pour résoudre ce problème-là; pour l'instant en tout cas, compte tenu du volume des demandes reçu et du volume des affaires auxquelles nous avons renvoyées comme faisant partie du pipe-line, nous ne pensons pas pouvoir nous en tirer avec 130 millions de dollars pour le reste de l'année financière. A notre avis, un montant de 70 millions de dollars est insuffisant pour l'an prochain. La réponse à votre question est donc que 200 millions de dollars ne suffiront pas.

Le sénateur Molgat: Fait-on quelque chose pour qu'il y ait assez de fonds?

M. Galenzoski: Le problème a été discuté au niveau de la direction de la Société encore tout dernièrement, la semaine dernière. Je suis sûr que notre président a alerté le ministre à ce sujet et je suis convaincu qu'on étudie présentement les façons de pallier à cette situation. Nous arriverons bientôt à mi-chemin et il semble, comme vous dites, que cinq mois se soient maintenant écoulés et que nous aurons besoin de beaucoup d'argent. Je sais que l'affaire a été portée à l'attention de notre président et, je le présume, à celle du ministre de l'Agriculture également.

Le sénateur Molgat: En fait ce projet de loi ne fait qu'autoriser la réduction de 16 millions de dollars. La somme d'argent allouée au programme n'est pas régie par ce projet de loi, n'est-ce pas?

M. Galenzoski: En effet.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il une disposition qui empêche la société elle-même d'investir plus d'argent dans ce programme, pourvu que le gouvernement lui assure qu'il couvrira la réduction?

M. Galenzoski: Non, je crois que rien n'empêche la société de le faire, sauf peut-être les ententes qui ont été conclues au cours de l'élaboration du programme avec le ministre des Finances en particulier. Je serais porté à croire que si on examinait cet aspect de la question, découvrirait qu'il pourrait être possible d'allouer des fonds supplémentaires de la SCA sous forme de prêts spéciaux et qu'on pourrait peut-être utiliser une partie des fonds provenant du ministre des Finances pour consentir des réductions. Toutefois, c'est une possibilité qu'il faudrait étudier au regard des mécanismes appropriés pour s'assurer que rien ne cloche.

Le sénateur Molgat: La société a consacré 100 millions de dollars de ses dépenses normales ou de ses prêts réguliers, à ce programme spécial, n'est-ce pas?

M. Galenzoski: Techniquement parlant, elle a mise de côté 116 millions de dollars, car le gouvernement versera lui-même 84 millions de dollars à ce programme au chapitre des prêts, et 16 millions de dollars pour les réductions. C'est ainsi que se fait la répartition.

[Text]

Senator Molgat: So it is \$116 million from the corporation?

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Molgat: What did the corporation plan on lending? What did it have allocated for regular lending in this year?

Mr. Galenzoski: Maybe I could ask Mr. Lucas to respond to that question.

Mr. W. S. Lucas, Chief of Financial Administration, Farm Credit Corporation Canada): The amendment to the corporation's capital budget, which was required to establish the funding for this particular program, also included provision for the corporation to borrow from the capital markets under the amendments to the Farm Credit Act that were approved back on April 8. Under this amended capital budget for all programs the maximum level of commitments that would be permitted under this budget was approximately \$744 million.

Senator Molgat: In the past few years your lending has been running at between \$500 million and \$600 million. Is that correct?

Mr. Lucas: In that order.

Senator Molgat: What has happened to your regular lending, then, in the period since the special program has come on? Has your regular lending gone down, has it stayed at the same level, or has it gone up?

Mr. Galenzoski: At this point in time the demand for regular loans is very limited. I think it is due primarily to the interest rate that we have on regular loans; 15¾ per cent appears rather high to farmers who might be planning to invest and expand their operations. From that point of view one would have to say that the demand for regular funds declined substantially.

Senator Molgat: So you are not anywhere near your lending limit then?

Mr. Galenzoski: At the present time, no. We have approved approximately \$267 million in regular loans, and, judging from the numbers that were just given by Mr. Lucas, the total could approach \$600 million in gross loans. Is that a reasonable assumption?

Mr. Lucas: Yes, it would be in that order.

Senator Molgat: So it is \$600 million by March 31?

Mr. Galenzoski: That is correct.

Senator Molgat: At this point it is \$267 million?

Mr. Galenzoski: That is right.

Senator Molgat: Would you know offhand how that \$267 million compares with the level you were at at the same time last year?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: La société verse donc 116 millions de dollars?

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Molgat: Quels étaient les prêts qu'envisageait la société? Qu'aurait-elle prévu pour les prêts réguliers cette année?

M. Galenzoski: Je pourrais peut-être demander à M. Lucas de répondre à cette question.

M. W. S. Lucas, chef de l'administration financière, Société du crédit agricole Canada): Mis à part la modification qu'on a dû faire au budget des immobilisations de la société afin de constituer le financement de ce programme particulier, ce budget comprenait aussi une disposition permettant à la société d'emprunter sur les marchés de capitaux en vertu des modifications apportées à la Loi sur le crédit agricole qui avaient été approuvées le 8 avril. Selon le nouveau budget des immobilisations, le niveau maximum d'engagement qui pourrait être autorisé pour tous les programmes se situait à environ 744 millions de dollars.

Le sénateur Molgat: Au cours des quelques dernières années, vos prêts s'élevaient entre 500 millions et 600 millions de dollars, n'est-ce pas?

M. Lucas: Ils étaient de cet ordre en effet.

Le sénateur Molgat: Qu'est-il arrivé à vos prêts réguliers alors, au cours de cette période, par suite de la création du programme spécial? Ont-ils diminué, sont-ils restés au même niveau, ou ont-ils augmenté?

M. Galenzoski: A l'heure actuelle, la demande de prêts réguliers est très limitée. Je crois que c'est principalement dû aux taux d'intérêt qui prévalent pour les prêts réguliers; un taux de 15¾ p. 100 semble plutôt élevé aux agriculteurs qui pourraient projeter d'investir et d'élargir leurs exploitations. De ce point de vue, on pourrait dire que la demande de fonds réguliers a diminué sensiblement.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc loin d'atteindre votre limite de prêts alors?

M. Galenzoski: A l'heure actuelle, non. Nous avons approuvé pour environ 267 millions de dollars de prêts réguliers et, si l'on en juge d'après les chiffres qui viennent d'être cités par M. Lucas, ils atteigneraient probablement 600 millions de dollars au total. Est-ce une bonne approximation?

M. Lucas: Oui, ce serait à peu près cela.

Le sénateur Molgat: Il s'agirait donc de 600 millions de dollars au 31 mars?

M. Galenzoski: En effet.

Le sénateur Molgat: Mais à l'heure actuelle, ils atteignent 267 millions de dollars?

M. Galenzoski: C'est exact.

Le sénateur Molgat: pourriez-vous nous dire à brûle pour-point comment ce chiffre de 267 millions de dollars se compare avec le niveau que vous aviez atteint l'an dernier à la même époque?

[Text]

Mr. Galenzoski: At the same date last year we had approved about \$361 million.

Senator Molgat: So you are about \$100 million below that?

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Molgat: Then there should be no problem so far as the lending ability; you have the authorization to advance the funds?

Mr. Galenzoski: We do not believe we will have any difficulty as far as capital limitations are concerned between now and March 31, 1983.

Senator Molgat: Then what would be required if you are short on the special program would be an agreement by government to fund a further amount to cover the 4 per cent rebate and authorization for you to allocate more money in that way?

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Molgat: Dealing with this allocation of your money into this special program, what is required to do that? Can FCC make that decision, provided government puts up the 4 per cent, or do you need further legislative authority? What is the procedure?

Mr. Galenzoski: Maybe again I could ask Mr. Lucas to comment on the complexity of that problem.

Mr. Lucas: So far as the allocation of funds is concerned, I think you did refer to one of the problems yourself in your remarks associated with your question, and that is that there would have to be consultation with Finance Canada in this regard, since the allocations under this program were established originally by the Minister of Finance in his budget. That would be the first step. As you may know, the Minister of Finance originally announced that the allocations for the two fiscal years during which this program was to operate would be approximately \$100 million each year. However, in the process of preparing the required amendment to the corporation's capital budget to complete the funding process, officials of Finance Canada were made aware that the demand for these special loans was running in excess of the level originally estimated, which was in the order of \$100 million. The officials of Finance Canada and the Minister of Finance subsequently agreed to the alteration of those proportions; that is to say, to increase the allocation from \$100 million to \$130 million this fiscal year.

At that time the agreement, however, was to remain within the overall limit of \$200 million, which would mean that the \$16 million in interest rebates originally provided for in the Minister of Finance's budget would remain. If the corporation and the Minister of Agriculture were to wish to have the allocation for either this fiscal year or the next fiscal year increased so as to increase the total beyond \$200 million there would have to be further consultations so as to get agreement of Finance Canada and the Department of Agriculture, and to deal with the problem of funding the interest rebates that require the approval of Parliament in subsequent years.

[Traduction]

M. Galenzoski: A la même date l'an dernier, nous en avions approuvé pour environ 361 millions de dollars.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, il y a un écart d'environ 100 millions de dollars?

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Molgat: Votre capacité de prêt ne fait donc pas problème; vous avez l'autorisation d'avancer les fonds?

M. Galenzoski: Nous ne croyons pas que les limites de capital nous posent des difficultés d'ici le 31 mars 1983.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, si vous n'arrivez pas à financer le programme spécial, il faudrait que le gouvernement consente à vous verser une somme additionnelle pour couvrir la réduction de 4 p. 100 et vous autorise à allouer plus d'argent de cette façon?

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Molgat: Qu'est-ce qui vous permet d'allouer des fonds dans le cadre de ce programme spécial? La SCA peut-elle prendre cette décision, pourvu que le gouvernement assure le 4 p. 100, ou avez-vous besoin d'une autre autorité législative? Comment procédez-vous?

M. Galenzoski: Je pourrais peut-être encore demander à M. Lucas de vous expliquer ce problème complexe.

M. Lucas: Pour ce qui est de l'allocation de fonds, je crois que vous avez vous-même fait allusion à l'un des problèmes lorsque vous avez posé votre question. En effet, il faudrait consulter le ministère des Finances à cet égard, puisque les allocations de fonds prévues par ce programme ont été établies initialement par le ministre des Finances dans son budget. Ce serait la première étape. Comme vous le savez peut-être, le ministre des Finances a d'abord annoncé que les allocations prévues pour les deux années financières pendant lesquelles durerait ce programme s'élèveraient à environ 100 millions de dollars par année. Toutefois, en préparant l'amendement requis pour le budget des immobilisations de la société afin de mettre au point le processus de financement, les agents de Finances Canada ont appris que la demande de ces prêts spéciaux dépassait le niveau initialement prévu, qui était de l'ordre de 100 millions de dollars. Ces agents et le ministre des Finances ont donc consenti à modifier ces proportions, c'est-à-dire, à porter l'allocation de 100 millions de dollars à 130 millions de dollars pour la présente année financière.

A l'époque on s'était entendu, toutefois, pour demeurer dans la limite globale de 200 millions de dollars, ce qui signifierait que les 16 millions de dollars de réductions d'intérêts initialement prévues dans le budget du ministre des Finances seraient conservés. Si la société et le ministre de l'Agriculture désiraient que l'allocation prévue pour la présente année financière ou la prochaine soit augmentée de façon à dépasser le plafond de 200 millions de dollars, il faudrait qu'il y ait d'autres consultations en vue d'obtenir l'accord de Finances Canada et du ministère de l'Agriculture et de traiter du problème du financement des réductions du taux d'intérêt qui exigeraient l'approbation du Parlement dans les années suivantes.

[Text]

Senator Phillips: I believe section 4 covers that point, Senator Molgat. The interest payments would be restricted under section 4 of the bill.

Senator Molgat: I realize that Parliament would have to approve the expenditure, but I am interested in the process, because from what you have been telling us you could by, say, the end of February very well have spent all the money you have allocated, and I am concerned about what happens to the farmers up to that period. Once you reach the limit of \$200 million what happens?

The negotiations between Agriculture Canada, the FCC and Treasury Board aside, what is required from the standpoint of legislation? What is required from the standpoint of the federal government? You already have the capital authorization, you have the money available, so what is needed is a decision by government to put more money into the rebate program, is that it?

Mr. Lucas: The first part of the process, in our view, would be consultation between the corporation and the Department of Finance with regard to the objective of altering this proportion. At this juncture we would be reluctant to do this unilaterally. If the evidence were strong enough, an agreement could probably be reached on that point.

The next point would be whether or not the corporation would be participating in any discussions to alter the allocations so that the total requirement for the two fiscal years would exceed the \$200 million proposed by the Minister of Finance in his original plan. If that were the case, then, of course, we would have to anticipate the problem of financing additional rebates. Of the two problems, simply increasing the proportion of funds available out of the total for this fiscal year would be the more easily solved. Those proportions, relatively speaking, could probably be easily altered. As I indicated, the proportions have, in fact, already been altered once. In my earlier remarks, as you may recall, I said that the Minister of Finance, in his budget speech, had tentatively established this portion to be \$100 million.

Based on the demand for the special loans the corporation experienced in the early weeks and months of the program, it appeared that the \$100 million allocation for the current fiscal year was going to be insufficient. We made representations to have that amount increased, representations were accepted and the limit was increased from \$100 million to \$130 million. At that time representation was made to increase the limits of the whole program beyond \$200 million.

Senator Molgat: When you say "representations were made," I gather the FCC took the initiative in that regard?

Mr. Lucas: Indeed.

Senator Molgat: I gather the FCC was pushing for this?

Mr. Lucas: Yes.

Senator Molgat: Quite frankly, the procedure you describe seems very complicated, but it may be that I just do not understand it. You have the money and you think that this is a good program, so is it simply a case of pushing the government

[Traduction]

Le sénateur Phillips: Je crois que l'article 4 traite de ce point, sénateur Molgat. Les versements seraient limités par l'article 4 du projet de loi.

Le sénateur Molgat: Je me rends bien compte que le Parlement devrait approuver les dépenses, mais je m'intéresse au processus car d'après ce que vous nous avez dit, vous pourriez, disons vers la fin de février, avoir dépensé tout l'argent qu'on vous aurait alloué et je m'interroge sur le sort des agriculteurs par la suite. Lorsque vous atteignez la limite de 200 millions de dollars qu'arrive-t-il?

Abstraction faite des négociations entre Agriculture Canada, la Société du crédit agricole et le Conseil du Trésor, quelles mesures législatives sont nécessaires? Que doit faire le gouvernement fédéral? Vous avez déjà le capital autorisé, vous disposez des fonds, et vous voulez donc que le gouvernement injecte davantage de fonds dans le programme de réduction, est-ce cela?

M. Lucas: A notre avis, il faudrait d'abord qu'il y ait consultation entre la société et le ministère des Finances concernant la modification de cette proportion. Nous hésiterions pour l'instant à agir unilatéralement. Si les données à l'appui étaient suffisamment convaincantes, nous pourrions en arriver à une entente à cet égard.

Il faudrait ensuite décider si la société participerait aux discussions visant à modifier la répartition des fonds de façon que le total des besoins pour les deux années fiscales dépasse le plafond des 200 millions de dollars que proposait initialement le ministre des Finances. Le cas échéant, il nous faudrait bien sûr envisager le problème du financement des réductions additionnelles. Il serait plus simple pour résoudre l'un de ces deux problèmes d'augmenter simplement la proportion des fonds disponibles par rapport au total pour l'année fiscale. Ces proportions pourraient assez facilement être modifiées. Comme je l'ai indiqué, elles l'ont déjà été une fois. J'ai déjà dit, vous vous en souviendrez, que le ministre des Finances avait, dans son discours du budget, fixé la proportion à 100 millions de dollars.

Le nombre de demandes de prêts spéciaux présentées à la société pendant les premières semaines et les premiers mois du programme ont démontré que la somme de 100 millions de dollars pour l'année fiscale en cours serait insuffisante. Nous avons demandé que le montant soit augmenté et, par conséquent, la limite a été portée à 130 millions de dollars. Cependant, nous avons demandé que le plafond de l'ensemble du programme soit porté à plus de 200 millions de dollars.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous dites que vous avez demandé que le plafond soit relevé, j'imagine que la SCA en a pris l'initiative?

M. Lucas: En effet.

Le sénateur Molgat: J'imagine que la SCA le voulait?

M. Lucas: Oui.

Le sénateur Molgat: Je vous avoue bien franchement que la procédure que vous décrivez me semble très compliquée mais il se peut que je la comprenne mal. Vous avez les fonds, vous trouvez que le programme est bien conçu et il s'agit donc

[Text]

to put more money into the interest rebate program. Is that not a decision the government must make?

Mr. Lucas: Well, I tend to think it is a little more complicated than that. If one is looking at the problems to be solved in terms of the order of magnitude of the elements involved, the problem of financing the interest rebate program is the critical one.

The Chairman: As the funds available diminish, does the definition of a "distressed farmer" become more temperate, or do you deal in tougher terms in order to make the money last to the end of the program?

Mr. Galenzoski: We certainly hope not.

Senator Phillips: That is a nasty question, Mr. Chairman.

Mr. Galenzoski: Last year we instituted a program from November 12 to March 31. We ran out of money in early March and were left with applications in the pipe. We always do our utmost to serve those who depend on us, so we attempted to find a way around that by looking at our regular loan program. As the funds diminish, certainly that influences the manner in which one deals with various cases. The closer one gets to the end of the money supply, the tougher one gets.

Senator Thompson: I want to follow up on some of the points raised by Senator Phillips. The amount of loans to individuals can go up to \$3,000, and there is a limit of \$500,000 for two individuals or a corporation; is that right?

Mr. Galenzoski: Yes.

Senator Thompson: What is the average amount that is loaned?

Mr. Galenzoski: The average amount of loan under the regular loan program is \$93,700.

Senator Thompson: Am I right that people look upon the Farm Credit Corporation as a lender of last resort?

Mr. Galenzoski: No, I would not say that. The regular loan program of the corporation really deals with the more commercial type of farm operation. We do not look upon ourselves as being the lender of last resort, although in many instances in the past that was the case because we had such a limited supply of funds that we certainly took a look at the individual's needs. At the moment we are looking to people who have an opportunity to develop a viable farm operation who might not be able to handle loans obtained from the private sector.

Senator Thompson: A farmer who has faced tough periods and is straddled with bank debts may be concerned about going to you for more funds. Is he encouraged to apply to the corporation, and, if so, would you not say, "You are a bad risk."

[Traduction]

simplement d'obtenir du gouvernement qu'il injecte davantage de fonds dans le programme de réduction du taux d'intérêt. N'est-ce pas une décision qui appartient au gouvernement?

M. Lucas: Je crois personnellement que la question est un peu plus complexe que cela. Si nous étudions l'importance des éléments du problème à résoudre, le plus important reste celui du financement du programme de réduction du taux d'intérêt.

Le président: Au fur et à mesure que diminue le total des fonds disponibles, donnez-vous une interprétation plus souple à l'expression «agriculteur en difficulté» ou si vous devenez plus exigeants pour faire durer l'argent jusqu'à la fin du programme?

M. Galenzoski: J'espère que non.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, c'est une méchante question.

M. Galenzoski: L'an dernier, nous avons créé un programme qui était en vigueur du 12 novembre au 31 mars. Nous avons manqué d'argent au début de mars et nous avons encore des demandes en main. Nous faisons tout en notre possible pour bien servir ceux qui comptent sur nous et nous avons tenté de contourner le problème en puisant dans les fonds de notre programme régulier de prêts. Au fur et à mesure que les fonds diminuent, cela influe certes sur la façon dont nous traitons les divers cas. Plus les fonds s'épuisent, plus nous sommes exigeants.

Le sénateur Thompson: Je voudrais donner suite à certains des points soulevés par le sénateur Phillips. Le maximum des prêts consentis aux particuliers s'élève à 3,000\$ et il y a une limite de 500,000\$ sur les prêts consentis à deux particuliers ou à une société, est-ce exact?

M. Galenzoski: Oui.

Le sénateur Thompson: A combien s'élève en moyenne le montant des prêts?

M. Galenzoski: Dans le cadre du programme régulier de prêts, le prêt moyen est de \$93,700.

Le sénateur Thompson: Ai-je raison de croire que les agriculteurs considèrent la Société du crédit agricole comme un prêteur de dernier ressort?

M. Galenzoski: Non, je ne dirais pas cela. Le programme régulier des prêts de la Société s'adresse en réalité aux entreprises agricoles commerciales. Nous ne nous considérons pas comme un prêteur de dernier ressort même si souvent par le passé ce fut le cas; en effet, comme nous disposions de fonds limités, nous examinions très attentivement les besoins du particulier. A l'heure actuelle, nous prêtons aux agriculteurs qui ont des chances de réussir et qui ne pourraient pas se permettre d'emprunter sur le marché privé.

Le sénateur Thompson: Un cultivateur qui aurait connu des périodes difficiles et qui serait lourdement endetté envers les banques songerait peut-être à s'adresser à vous pour obtenir des fonds. Serait-il encouragé à s'adresser à la Société et, s'il le fait, ne lui diriez-vous pas qu'il constitue un mauvais risque.

[Text]

Mr. Galenzoski: For the most part, we are able to find some solution to those who come to us for loans under the special loans program. In some instances that may require a complete restructuring of the debt load; it may require co-operation with other creditors, and some patience on our part, because we might be already, involved with the individual. It may require the corporation to carry an account in arrears or re-amortize loans.

As I said, in most cases we are able to solve their problems, but there are some situations where the amount of debt being carried is approximately equal to the total value of the farm, so the farmer has virtually nothing left with which to secure an operating loan. The price of some farm products is very low, and this causes some concern to the corporation. Also, we find that there are some individuals who tell us they are unable to obtain an adequate amount of production credit. Some say that they have difficulty filling the feed lot or putting in a crop and they come to us for assistance in that regard, but it is difficult for us to give them assistance inasmuch as we are a mortgage lending institution.

We may loan money for any agricultural purpose, including living and operating costs, but once the loan is made it is difficult to go through the same process a few years later. Mortgage lending is a complex and expensive business.

Senator Thompson: Does the bank manager try to work out some solution for the farmer or do you go to that extent?

Mr. Galenzoski: Yes. We have many situations where our people have sat down with the farmer and the bank manager on more than one occasion in order to resolve a problem. Perhaps there would be a preliminary meeting and subsequent meetings to try to resolve the situation to the satisfaction of the farmer in order to keep him in business, and also to let the bank or other creditors, whoever they may be, come out of it in the best way they possibly can. There have been situations where other creditors have even agreed to accept something less than 100 cents on a dollar in order that the farm operator might achieve some degree of success and to enable the creditor to get out of the operation in the best possible way.

Senator Thompson: Is it too early to ask how many defaults you have had?

Mr. Galenzoski: That is a question that Mr. Modderman might like to comment on because he is involved in our loan administration and he deals with recovery actions and arrears.

Mr. Jules Modderman, Chief of Loan Administration, Farm Credit Corporation Canada: As you mentioned a little earlier, senator, these loans have been made since March, and our system of payment is annually and semi-annually. Therefore, most of the loans made since the program was initiated have not come up for payment yet. We certainly hope that they would not default on the first payment, otherwise how would they pay the 15 ¾ per cent two years from now?

[Traduction]

M. Galenzoski: Dans la plupart des cas, nous réussissons à trouver des solutions pour ceux qui s'adressent à nous pour obtenir des prêts en vertu du programme de prêts spéciaux. Dans certains cas, il faut parfois remanier entièrement la dette; cela nécessite parfois la collaboration des autres créanciers et beaucoup de patience de notre part si nous avons déjà prêté à ce particulier. La Société serait peut-être obligée de maintenir un compte en souffrance ou de modifier l'amortissement des prêts.

Comme je l'ai dit, dans la plupart des cas nous réussissons à résoudre leurs problèmes, mais dans certains cas où le montant de la dette est à peu près égal à la valeur totale de la ferme, l'agriculteur n'est plus en mesure d'offrir de garanties pour le prêt d'exploitation. Le prix de certains produits agricoles est très faible et cela inquiète la Société parce que certains particuliers nous disent qu'ils ne réussissent pas à obtenir un montant suffisant de crédit à la production. Certains nous disent qu'ils ont de la difficulté à remplir leur parc d'engraisement ou à semer leurs champs et ils s'adressent à nous pour obtenir de l'aide à cet égard, ce que nous pouvons difficilement faire puisque nous sommes une institution de prêts hypothécaires.

Nous prêtons de l'argent à des fins agricoles, y compris les frais de subsistance et d'exploitation, mais quand le prêt est consenti, il nous est difficile de rejeter répétons le processus quelques années plus tard. L'entreprise de prêts hypothécaires est très complexe et très coûteuse.

Le sénateur Thompson: Le gérant de banque tente-t-il de trouver une solution pour l'agriculteur, et iriez-vous jusque-là?

M. Galenzoski: Oui. Il arrive souvent que nos employés se concertent avec l'agriculteur et le gérant de banque pour trouver une solution au problème. Il y a parfois une rencontre préliminaire suivie d'autres réunions afin de tenter de trouver une solution à la satisfaction de l'agriculteur pour éviter qu'il ne fasse faillite et aussi pour permettre à la banque et aux autres créanciers, quels qu'ils soient, de s'en tirer le mieux possible. Il y a aussi des cas où les autres créanciers acceptent de se contenter d'un paiement inférieur au total de leurs créances afin de permettre à l'exploitant agricole et aux créanciers de minimiser leurs pertes.

Le sénateur Thompson: Est-il trop tôt pour demander combien de cas de défaut de paiement vous avez eus?

M. Galenzoski: C'est une question à laquelle M. Modderman est plus en mesure de répondre parce qu'il s'occupe de l'administration des prêts, du recouvrement des dettes et des comptes en souffrance.

M. Jules Modderman, chef de l'administration des prêts, Société du crédit agricole Canada: Comme vous l'avez mentionné un peu plus tôt, sénateur, ces prêts sont consentis depuis le mois de mars, et notre système de paiement est annuel ou semi-annuel. Ainsi, la plupart des prêts qui ont été consentis depuis le début du programme ne sont pas encore exigibles. Nous espérons certainement que les agriculteurs ne feront pas défaut pour le premier paiement parce que, le cas échéant,

[Text]

Senator Thompson: We hope they would not default, but if someone came to you and said he couldn't pay this annually or semi-annually and asked whether you could give him a break for another two years, would you do that?

Mr. Modderman: We not only do this for our special loans but also in our normal lending program. There are always people who have to cope with such things as crop failures, sickness, and other unforeseen circumstances, and our policy has always been that if a man is able to pay but will not, we get tough. We can take measures to get payments in. On the other hand, if a farmer is not able to pay through no fault of his own but because of temporary circumstances, rather than get tough our man will sit down with the farmer and figure out viable alternatives in the short run to enable him to make payment the next time and to help him carry on his business.

Senator Thompson: You used the terms "temporary" and "short run". That would not be a two-year period.

Mr. Modderman: Yes.

Senator Thompson: You would extend a short run for a two-year period?

Mr. Modderman: Yes, and sometimes three years.

The Chairman: I should like to ask a supplementary. Does the corporation institute on its own an action for a bankruptcy against farmers? Do you and have you?

Mr. Modderman: Sometimes we do, but we have had more loans in arrears and in default in the last couple of years than even before because of the general economic situation, especially for farmers. But of the ones that we are obliged to take legal measures on to repossess the farm, three-quarters of them had already declared bankruptcy. It is the trustee in bankruptcy that finally gave us the farm and said "We cannot sell it; here it is." There are cases where, after we have sat down with the farmer and realized that there is no hope that he can ever recover, in order to protect the public purse we have taken action and realized on our security.

The Chairman: Do you have provision to accept less than the agreed amount plus interest? Is there any provision to make a settlement?

Mr. Modderman: No. If a man is declared insolvent we can do that, but we are reluctant to do so.

Senator McGrand: You said that sometimes to protect the public purse you encourage bankruptcy; is that correct?

[Traduction]

nous ne savons pas comment ils réussiront à payer l'intérêt de 15 ¾ p. 100 dans deux ans.

Le sénateur Thompson: Nous espérons qu'ils ne le feront pas, mais si quelqu'un s'adresse à vous et dit qu'il ne peut pas payer le montant dû annuellement ou semi-annuellement et vous demande si vous pouvez lui accorder un nouveau délai de deux ans, le feriez-vous?

M. Modderman: Nous le faisons dans le cas des prêts spéciaux et aussi dans le cadre du programme de prêts réguliers. Il y a toujours des gens qui se heurtent au problème de mauvaises récoltes, de la maladie ou d'autres imprévus, et notre politique a toujours été de serrer la vis dans le cas de ceux qui sont en mesure de payer mais refusent de le faire. Nous pouvons prendre des mesures pour recouvrer nos prêts. D'autre part, si un cultivateur éprouve des difficultés temporaires en raison de circonstances indépendantes de sa volonté, notre agent le rencontre, étudie la situation et tente de trouver des solutions à court terme pour que l'agriculteur réussisse à effectuer son prochain paiement et pour l'aider à poursuivre ses opérations.

Le sénateur Thompson: Vous avez utilisé les termes «temporaires» et «à court terme». S'agit-il d'une période de deux ans.

M. Modderman: Oui.

Le sénateur Thompson: Est-ce que vous prolongeriez un prêt à court terme pour une période de deux ans?

M. Modderman: Oui, et parfois, jusqu'à trois ans.

Le président: J'aimerais poser une question supplémentaire. La société intente-t-elle elle-même des procédures de mise en règlement judiciaire contre les cultivateurs? Le faites-vous ou l'avez-vous déjà fait?

M. Modderman: Parfois nous le faisons, mais ces deux dernières années, nous avons eu plus de cas d'arrérages et de défauts de paiement que jamais auparavant, à cause de la situation économique générale, notamment dans l'agriculture. Mais en ce qui concerne ceux contre qui nous avons dû prendre des mesures judiciaires pour récupérer la ferme, les trois quarts avaient déjà déclaré faillite avant que nous n'entamions de procédures. C'est le syndic de faillite qui nous donnait finalement la ferme en nous disant: «nous ne pouvons la vendre, la voici». Il y a des cas où, après nous être entretenus avec l'agriculteur et en être arrivés à la conclusion qu'il n'y avait pas d'espoir qu'il puisse s'en sortir, nous prendrions des mesures pour réaliser nos valeurs afin de protéger le trésor public.

Le président: Avez-vous des dispositions aux termes desquelles vous consentez à accepter moins que la somme convenue, plus les intérêts? Y a-t-il des dispositions permettant d'en arriver à un accord?

M. Modderman: Non. Si un homme est déclaré insolvable, c'est possible, mais nous hésitons à le faire.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit que parfois, pour protéger le trésor public, vous encouragez la faillite; est-ce exact?

[Text]

Mr. Modderman: No, we do not encourage bankruptcy. I said sometimes in order to protect the public purse we have to realize on our security.

Senator McGrand: Do you promote bankruptcy?

Mr. Modderman: No.

Senator McGrand: Then how do you do it?

The Chairman: I thought the answer he gave to me was that there are times when the farmers themselves institute bankruptcy.

Senator McGrand: I want to know how often that happens. The majority of farmers who seek a loan have a definite purpose: first, to improve their farm production; secondly, to consolidate their debts; and thirdly, to avoid bankruptcy. I take it that the majority of loans are made to improve their farm production?

Mr. Modderman: Yes.

Senator McGrand: How many end up in bankruptcy? Is it a small number?

Mr. Modderman: Very small. I do not have the figures with me, but last year there were 250 farm bankruptcies in the country and 99 of them had a Farm Credit loan. If you consider that we have 72,000 active accounts, it is obvious that the percentage of FCC borrowers going bankrupt is very small. I do not want to leave you with the impression that we encourage bankruptcies. What I meant to say is that we sometimes have to foreclose our security.

Senator McGrand: I could not think of the word "foreclose."

Mr. Modderman: There is a difference between foreclosing on security and encouraging bankruptcy.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I understand that loans being made under the special program are largely for refinancing debts to other financial institutions such as chartered banks. What would be the average rate of interest people would pay?

Mr. Galenzoski: What I am about to say is an educated guess at best, but I would say that the interest rate is in the order of 18 per cent on the average.

Senator Phillips: Is it correct that the loan is being amortized over a 10- to 29-year period?

Mr. Galenzoski: The average term would probably approach 20 years.

Senator Phillips: So we are tying that individual to this interest rate for approximately 20 years?

Senator Bielish: Or for life.

Senator Phillips: Or for life, as my colleague says. I am a bit concerned about that because some day I hope things will return to normal and we will have a lower rate of interest. If I understood Senator Molgat's explanation correctly, there is no definite plan for prepayment. Was the information that he gave to the Senate correct in that regard?

[Traduction]

M. Modderman: Non, nous n'encourageons pas la faillite. J'ai dit que dans le but de protéger le trésor public, nous devons réaliser nos valeurs.

Le sénateur McGrand: Favorisez-vous la faillite?

M. Modderman: Non.

Le sénateur McGrand: Alors, comment procédez-vous?

Le président: Je pensais qu'il m'avait répondu que parfois, ils déclaraient eux-mêmes la faillite.

Le sénateur McGrand: Je voudrais savoir si cela se produit souvent. Quand la majorité des agriculteurs demandent un prêt, ils ont une fin précise en tête: premièrement, améliorer la production de leur ferme, deuxièmement, consolider leurs dettes et troisièmement, éviter la faillite. Je crois comprendre que la majorité des prêts sont consentis pour améliorer la production de la ferme?

M. Modderman: Oui.

Le sénateur McGrand: Combien finissent par faire faillite? Un petit nombre?

M. Modderman: Très petit. Je n'ai pas les chiffres avec moi, mais l'an dernier, il y a eu 250 faillites agricoles au pays et 99 des agriculteurs en cause avaient obtenu un prêt du crédit agricole. Si l'on considère que nous avons 72,000 comptes actifs, il ressort clairement que le pourcentage des emprunteurs à la SCA qui font faillite est très petit. Je ne voudrais pas vous donner l'impression que nous encourageons les faillites. Ce que je voulais dire, c'est que parfois, nous devons saisir nos valeurs.

Le sénateur McGrand: je ne pouvais penser au terme «saisir».

M. Modderman: Il y a une différence entre saisir nos valeurs et encourager les faillites.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je crois comprendre que les prêts consentis aux termes du programme spécial visent en grande partie à refinancer des dettes envers d'autres établissements financiers comme les banques à charte. Quel serait le taux moyen d'intérêt que les gens paieraient?

M. Galenzoski: Je dirais de but en blanc que le taux d'intérêt est 18 p. 100 en moyenne.

Le sénateur Phillips: Le prêt est-il effectivement amorti sur une période allant de 10 à 29 ans?

M. Galenzoski: La durée moyenne serait probablement aux alentours de vingt ans.

Le sénateur Phillips: Ces personnes sont donc liées à ce taux d'intérêt pendant environ 20 ans?

Le sénateur Bielish: Ou pour la vie.

Le sénateur Phillips: Ou pour la vie, comme le dit mon collègue. La question me préoccupe un peu; un jour, je l'espère, les choses reviendront à la normale et nous aurons des taux d'intérêt inférieurs. Si j'ai bien compris l'explication du sénateur Molgat, il n'y a pas de plan précis concernant les

[Text]

Mr. Galenzoski: With regard to prepayment, on any loan approved prior to October 1 of this year there would be a full prepayment privilege. The mortgage contract would give the borrower a full prepayment privilege, so the loan could be retired without notice, bonus or penalty. On the other hand, for loans that have been approved since October 1 there is a penalty clause in the mortgage contract, but it is subject to the corporation exercising it. It is at the option of the corporation. That penalty clause provides for a maximum of three months' interest as a penalty for prepayment.

Senator Phillips: The obvious question is: Why the change on October 1? Why prior to that date was there no prepayment penalty and after October 1 there was? Why the change in procedure?

Mr. Galenzoski: The explanation for that lies in the fact that the corporation will be obtaining some of its funding from the capital markets in the future. There is a particular problem associated with matching the lending and borrowing portfolio. As one can recognize even now at these rates of interest, at 15 per cent and 16 per cent, there would be perhaps no barrier to people prepaying their loans and thus putting the corporation at considerable risk if there were not a prepayment penalty provided for. However, I want to add that at this point in time the corporation has not yet had its policy approved with regard to the application of this penalty. It could well be that the corporation may forego the exercise of its option.

Senator Phillips: On a \$100,000 loan the prepayment for three months would be approximately \$1,400, plus legal fees, which I am sure will creep in there, lawyers being what they are. I am sure that the procedure will cost the individual close to \$2,000 to take advantage of the lower interest rate. I am hopeful that you will find some way of getting around the change in plans as instituted at October 1. On my understanding, you have not been able to borrow any money on this long-term program. I recall an announcement in August that money was being borrowed and to date that has not been accomplished, so I fail to see the change before the money has been borrowed.

Mr. Galenzoski: I think the prepayment penalty clause was put in the mortgage contract simply as a preventive measure that could be exercised if and when the borrowings would take place. At the time the planning was done on this we did not know at what date we might have to obtain funds from the capital markets. As it stands at the moment we appear to have sufficient funding for maybe another couple of months from the Consolidated Revenue Fund. When that money is exhausted, or perhaps before or after that date, the corporation may then want to go to the capital markets for funding. I do not think there is at the present time anything that I am aware of that would prohibit us from proceeding to borrow funds, except that we do not need them at this particular point in time. As I said before, the idea of the prepayment penalty clause was not to arbitrarily implement the penalty to penalize farmers; it was simply a protective measure that the corporation took, which could be implemented at its option.

[Traduction]

paiements anticipés. Les renseignements qu'il a donnés au Sénat à cet égard sont-ils exacts?

M. Galenzoski: En ce qui concerne les paiements anticipés, pour les prêts approuvés avant le 1^{er} octobre de cette année, la personne jouirait du privilège de rembourser totalement sa dette par anticipation. Le contrat hypothécaire lui accorderait ce privilège, le prêt pourrait être remboursé sans bonification ou pénalité. Par ailleurs, le contrat hypothécaire prévoit une pénalité à l'égard des prêts approuvés depuis le 1^{er} octobre, mais la société a le choix d'exercer ou non cette prérogative; et la clause prévoit une pénalité maximale de trois mois d'intérêt.

Le sénateur Phillips: La question qu'on se pose évidemment, c'est pourquoi avoir procédé au changement le 1^{er} octobre? Pourquoi y a-t-il pénalité après le 1^{er} octobre et non avant? Pourquoi cette modification des modalités?

M. Galenzoski: C'est que la société obtiendra une partie de ses fonds des marchés de capitaux à l'avenir. Réaliser l'équilibre entre les prêts et les emprunts pose un problème particulier. Comme on peut s'en rendre compte même maintenant, avec des taux d'intérêt à 15 et 16 p. 100, il n'y aurait peut-être pas de problème à ce que les gens remboursent leurs prêts par anticipation mais si la société ne touchait pas de pénalité, elle pourrait se retrouver dans une situation périlleuse. Mais je tiens à ajouter qu'en ce moment, la société n'a pas encore fait approuver cette politique relative à l'application de la pénalité. Il se pourrait très bien qu'elle renonce à exercer ce privilège.

Le sénateur Phillips: Pour un prêt de 100 000\$, la pénalité serait d'environ 1 400\$, plus les frais juridiques, et je suis certain qu'il y en aura, les avocats étant ce qu'ils sont. Je suis certain que cette mesure coûtera près de 2 000\$ à la personne qui veut obtenir un taux d'intérêt moindre. J'espère que vous trouverez un moyen de contourner le changement de plan intervenu le 1^{er} octobre. Si je ne m'abuse, vous n'avez pas pu emprunter d'argent sur ce programme à long terme. Je me rappelle d'une annonce en août selon laquelle l'argent était emprunté, mais à ce jour, cela ne s'est pas réalisé et je ne vois pas de changement avant que l'argent ait été emprunté.

M. Galenzoski: Je pense que la clause de la pénalité pour paiement anticipé a été incorporée au contrat hypothécaire simplement comme une mesure préventive qui pourrait être adoptée quand les prêts seraient affectués. À l'époque de la planification qui a été faite à cet égard, nous ne savions pas quand nous pourrions obtenir des fonds des marchés de capitaux. Pour l'instant, il semble que nous ayons suffisamment d'argent du fonds du revenu consolidé pour deux autres mois. Quand cet argent sera épuisé, peut-être avant peut-être après cette date, il se peut que la société cherche à se procurer des fonds des marchés de capitaux. Je ne pense pas qu'il y ait quoi que ce soit à l'heure actuelle qui nous empêche d'emprunter des fonds, mais nous n'en avons tout simplement pas besoin pour l'instant. Comme je l'ai déjà dit, l'idée de la clause prévoyant une pénalité pour remboursement anticipé ne visait pas à pénaliser arbitrairement les agriculteurs; c'était simple-

[Text]

Senator Phillips: Were any of the loans that were made for refinancing made out to the Farm Credit Corporation? In other words, did you refinance any of your own loans under this program?

Mr. Galenzoski: We have refinanced our own loans. We do this via what we call a composite interest rate. Under that particular program what we do is give the farmer a composite of the current lending rate and the lending rate that existed on the original contract. In most instances, almost all that I am aware of, the interest rate on the old loan, was considerably lower than even the effective rate after the 4 per cent rebate was paid, so it was to the farmer's advantage to retain the benefit of the old rate, rather than having it refinanced at 15 ¾ per cent and then get a rebate of 4 per cent, bringing it down to 11 ¾ per cent. To my knowledge, we did not refinance any loans where the interest rate was up at the 16 ½ per cent or 16 ¾ per cent level, because the same policy would apply and there would be no rebate on it. We have just left those loans in place. We can proceed by way of a subsequent mortgage in those instances.

Senator Phillips: Would those loans that were refinanced appear in the \$95 million that you gave us?

Mr. Galenzoski: No, they would not.

Senator Thompson: I should like to ask a supplementary question on what Senator Phillips has just said with respect to legal fees. I recall when I was with the civil service that in the citizenship department there was on occasion a lawyer who was charging a fee for a man to fill out his application form, and this was changed whereby the man could come to the court to have it done. Is your application form so difficult that a farmer has to have a lawyer?

Mr. Galenzoski: The application form itself is a single sheet of paper. In addition to the application we usually provide the farmer with a form that is called a statement of assets and liabilities so that we can be provided with the full financial picture of the farm. That is another single sheet of paper. As well on that form the livestock and equipment can be detailed to some extent so that we can have an appreciation of the operation of the farm. There are two other forms that we ask to have completed, and that is a statement of past income and expenses as well as a projected statement of income and expenses.

What we are looking for, in my opinion, is relatively simple information, and in most instances farmers appear to be able to handle the forms with little difficulty. However, if farmers are unable to understand the forms or to provide us with the kind of information we are looking for, we will provide whatever assistance is necessary to get an application form finalized. Rarely is it necessary for a farmer to utilize an accountant, a consultant or legal counsel.

[Traduction]

ment une mesure de protection que la société pourrait prendre, qu'elle pourrait décider d'appliquer.

Le sénateur Phillips: Parmi les prêts octroyés pour refinancement, certains ont-ils été consentis à la société du crédit agricole? Autrement dit, avez-vous refinancé certains de vos prêts dans le cadre de ce programme?

M. Galenzoski: Nous avons refinancé nos prêts. Nous le faisons par l'entremise de ce que nous appelons un taux d'intérêt combiné. Dans le cadre de ce programme particulier, nous accordons à l'agriculteur un taux combiné qui est établi en fonction du taux actuel et du taux visé au contrat. Dans la plupart des cas que je connais, le taux d'intérêt de l'ancien prêt, pour ainsi dire, était considérablement moindre que le taux que donnait la remise de 4 p. 100; il était donc avantageux pour l'agriculteur de conserver l'ancien taux, si vous voulez, plutôt que de demander un refinancement à 14 ¾ p. 100 et d'obtenir la remise de 4 p. 100, ce qui remenait le taux à 11 ¾ p. 100 et d'obtenir la remise de 4 p. 100, ce qui ramenait le taux 11 ¾ p. 100. A ma connaissance, nous n'avons pas refinancé de prêt quand le taux d'intérêt était de 16 ½ ou de 16 ¾ p. 100, car la même politique aurait été appliquée; il n'y aurait pas eu d'escompte. Nous avons simplement laissé ces prêts comme ils étaient. Nous pouvons dans ces cas-là procéder par voie d'hypothèque subséquente.

Le sénateur Phillips: Les prêts refinancés figuraient-ils dans le chiffre de 95 millions de dollars que vous nous avez donné?

M. Galenzoski: Non.

Le sénateur Thompson: J'aimerais poser une question supplémentaire par rapport à ce que le sénateur Phillips vient de dire à propos des frais juridiques. Quand j'étais dans la Fonction publique, au service de la citoyenneté, il arrivait qu'un avocat demande des honoraires à quelqu'un qui voulait faire remplir sa formule de demande, mais on a ensuite pris des dispositions pour que les gens puissent s'adresser à la Cour pour ce faire. Votre formule de demande est-elle à ce point complexe qu'un agriculteur doive faire appel à un avocat?

M. Galenzoski: La formule de demande ne représente qu'une seule feuille de papier. Mais nous demandons aussi habituellement à l'agriculteur de remplir une formule qu'on appelle un état de l'actif et du passif de manière à ce que nous puissions avoir une vue d'ensemble de sa situation financière. C'est une autre feuille unique. Dans cette formule, on demande aussi des détails sur le bétail et l'équipement de manière à avoir une idée du fonctionnement de la ferme. Et il y a deux autres formules que nous lui demandons de remplir, soit un état des revenus et des dépenses passés et des prévisions des revenus et dépenses à venir.

Ce que nous cherchons représente à mon avis de simples renseignements et dans la plupart des cas, les agriculteurs semblent être capables de remplir les formules sans grande difficulté. Mais si certains n'arrivent pas à comprendre les formules ou à nous fournir les renseignements que nous demandons, nous leur donnons l'aide nécessaire. Il est rare qu'un agriculteur doive utiliser les services d'un comptable, d'un expert-conseil ou d'un conseiller juridique.

[Text]

Senator Phillips: But you are taking a mortgage on the property, so I presume there is a lawyer involved in that respect.

Mr. Galenzoski: Ultimately, yes, in the final processing of the loan.

Senator Thompson: Have you seen a large fee charged for this? Farmers are up against things. Do you keep a check on this situation?

Mr. Galenzoski: We have a negotiated tariff of fees for the work that solicitors perform for the corporation in all provinces except Quebec. In Quebec the farmer chooses his or her own notary to do the work. I do not know what the cost comparison would be between the farmer having the option to choose his or her own solicitor or notary and using the solicitors or notaries that we as a corporation ask to do the work for us. They are not obliged to utilize our appointed solicitors for purposes other than the corporation's mortgage purposes. They can employ their own solicitor or notary for their private part of the legal work. As far as costs are concerned, most of the solicitors I have ever talked to about it complain about the fees being very low. I have been told in some instances that the fee is approximately half what they would have been permitted by their own bar association tariff, or whatever it is they go by.

Senator Thompson: But you have had no trouble getting lawyers to carry out your function?

Mr. Galenzoski: I have never known of a problem in that regard.

Senator Phillips: The patronage list looks after that. I have one further question before we leave this.

I think the witness used the term "composite loans" in his reply. I believe he indicated the composite loans were not included in the figure of \$95 million. Where would I find that figure in the estimates?

Mr. Galenzoski: I should point out that the composite loans I am referring to were excluded. When I gave you the figure of approximately \$95 million as being approved under the special loans program, we would have excluded the amount of funds used to repay old loans, and that was in the order of \$5 million. So if you are looking at the gross figure, it would be \$100 million, of which \$5 million went to repay old loans.

Senator Molgat: Under your regular loan program the farmer is not obliged to use the advisory services on a permanent basis; is that correct?

Mr. Galenzoski: That is correct.

Senator Molgat: But under the special program, are they, or is that by choice?

Mr. Galenzoski: One of the conditions of loan approval under the special loans program is that the farmer accept the advisory services. It is difficult to enforce, as you might

[Traduction]

Le sénateur Phillips: Mais si vous accordez une hypothèque sur la propriété, vous allez certainement devoir consulter un avocat.

M. Galenzoski: Oui, au moment du traitement final du prêt.

Le sénateur Thompson: Est-ce que les avocats demandent des honoraires élevés pour ce genre de travail? Les agriculteurs font face à tellement de frais. Surveillez-vous de près la situation?

M. Galenzoski: Nous avons négocié les honoraires que les avocats peuvent demander pour le travail qu'ils effectuent au nom de la société dans toutes les provinces sauf le Québec, où l'agriculteur choisi lui-même son notaire. Je ne sais pas s'il en coûte davantage à l'agriculteur qui choisit son propre notaire qu'à celui qui traite avec l'avocat dont nous avons retenu les services. Les agriculteurs sont tenus de traiter avec nos avocats seulement lorsqu'ils reçoivent une hypothèque de la société. Ils peuvent consulter leur propre notaire ou avocat pour tout le reste. Quant aux frais engagés, je ne peux que dire que tous les avocats avec lesquels j'ai discuté de la question se sont toujours plaints que leurs honoraires n'étaient pas assez élevés. Dans certains cas, on m'a dit que les honoraires qu'ils recevaient étaient environ la moitié de ceux que le Barreau leur permettait d'exiger.

Le sénateur Thompson: Mais vous n'avez jamais eu du mal à trouver des avocats?

M. Galenzoski: Je ne crois pas que le recrutement des avocats pose de problèmes.

Le sénateur Phillips: Grâce au favoritisme. J'aimerais vous poser une dernière question.

Je crois que le témoin a utilisé le terme «prêts à taux combiné» dans sa réponse. Si je ne m'abuse, il nous a dit que le montant de ces prêts n'étaient pas inclus dans le total de 95 millions de dollars. Où peut-on trouver ce chiffre dans le budget?

M. Galenzoski: Il me faut souligner que les prêts à taux combiné auxquels j'ai fait allusion n'étaient pas inclus dans l'ancien fonds réservé aux prêts. Lorsque je vous ai dit que le versement de 95 millions de dollars avait été approuvé aux termes du programme spécial de prêts, j'aurais dû ajouter que ce montant n'a pas été inclus aux fonds utilisés pour rembourser d'anciens prêts, somme qui représente quelque 5 millions de dollars. Si vous voulez un chiffre global, il s'agirait donc de 100 millions de dollars dont 5 millions ont servi à rembourser d'anciens prêts.

Le sénateur Molgat: Aux termes du programme normal de prêts, l'agriculteur n'est pas tenu d'avoir recours aux services consultatifs à titre permanent, n'est-ce pas?

M. Galenzoski: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Est-il tenu de le faire en vertu du programme spécial?

M. Galenzoski: Pour qu'un prêt soit approuvé en vertu du programme spécial de prêts, l'agriculteur doit accepter les services consultatifs. C'est une disposition qui est difficile à

[Text]

appreciate. It is not considered an optional item, as it is under our regular program. We do try to maintain, even in most difficult circumstances, some kind of monitoring, regardless of whether they want to see us or not. I do not believe we have encountered any difficulty with that. I am not aware of any single case where corporation representatives have been denied access to a farm or to the account books of a farm.

Senator Molgat: But it is not optional under the special program?

Mr. Galenzoski: No, it is a condition of the loan, but a condition difficult to enforce.

Senator Bielish: What if the highest debt to equity ratio you would allow?

Mr. Galenzoski: That is a tough question. We can lend up to 100 per cent of the market value of the security offered. However, there are few operations that can carry any more than 65 to 70 per cent debt load, if one looks at the debt to asset ratio. In these times, with farm product prices so low, it is rare to find a farmer who can carry that kind of debt load.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Phillips: I have one question on the bill itself. My question relates to clause 3(5). What percentage of those payments will be paid to the corporation, and what percentage to chartered banks?

Mr. Galenzoski: As far as I know, there is no intention of seeing any of those moneys paid directly to anyone but the corporation. The purpose of that clause is simply to permit the minister to pay the amount due to the eligible farmer directly to the corporation.

Senator Phillips: Thank you.

The Chairman: Is there a motion to report the bill without amendment?

Senator Thompson: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: All those in favour please say "Yea?"

Hon. Senators: Yea.

The Chairman: Those opposed, please say "Nay."

The motion is carried.

Gentlemen, on behalf of the members of the committee, I wish to thank you for your appearance today. You have given us good advice and have clearly explained the provisions of the bill.

The committee adjourned.

[Traduction]

appliquer comme vous pouvez vous en douter. L'agriculteur n'a pas le choix comme c'est le cas en vertu de notre programme normal. Nous essayons d'exercer un certain contrôle même si c'est parfois très difficile et même si nos services ne sont pas voulus. Je ne crois pas qu'il y ait de problèmes de ce côté. Je n'ai jamais entendu dire qu'un représentant de la Société avait été empêché de visiter une ferme ou de consulter les comptes d'une entreprise agricole.

Le sénateur Molgat: En vertu du programme spécial, l'agriculteur est donc tenu d'avoir recours à ces services?

M. Galenzoski: En effet, c'est une condition préalable à l'octroi d'un prêt, laquelle est difficile à appliquer.

Le sénateur Bielish: Qu'elle est la ratio d'endettement la plus élevée que vous acceptiez?

M. Galenzoski: C'est une question délicate. Nous pouvons prêter jusqu'à 100 pour cent de la valeur marchande du titre offert. Toutefois, très peu d'entreprises peuvent se permettre une ratio d'endettement qui représente plus de 65 à 70 pour cent de la valeur du titre. A l'heure actuelle, le prix des produits agricoles étant peu élevé, très peu d'agriculteurs peuvent même se permettre une dette aussi élevée.

Le président: Avez-vous d'autres questions?

Le sénateur Phillips: J'ai une question qui porte sur le projet de loi lui-même. Elle a trait au paragraphe 3(5). J'aimerais savoir quel pourcentage de ces paiements ira à la Société et quel pourcentage ira aux banques à charte?

M. Galenzoski: Si je ne m'abuse, cet argent ne doit être payé directement qu'à la Société. Le paragraphe visait simplement à permettre au ministre de verser directement à la Société le montant alloué à l'agriculteur admissible.

Le sénateur Phillips: Je vous remercie.

Le président: Quelqu'une propose-t-il de faire rapport du projet de loi sans amendement?

Le sénateur Thompson: Je le propose, monsieur le président.

Le président: Que tous ceux qui sont en faveur de la motion disent «oui».

Des voix: Oui.

Le président: Que ceux qui s'y opposent disent «non».

La motion est adoptée.

Messieurs, je désire vous remercier, au nom des membres du Comité, de bien avoir voulu comparaître devant nous aujourd'hui. Vous nous avez donné de bons conseils et vous avez clairement expliqué les dispositions du projet de loi.

Le Comité suspend ses travaux.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation of Canada:

Mr. Lloyd Galenzoski, Chief of the Loan Development
Division;
Mr. Jules Modderman, Chief of the Loan Administration
Division;
Mr. Stan Lucas, Chief of the Financial Administration
Division.

De la Société du crédit agricole Canada:

M. Lloyd Galenzoski, chef de l'élaboration des prêts;
M. Jules Modderman, chef de l'administration des prêts;
M. Stan Lucas, chef de l'administration financière.

5
8



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Tuesday, January 18, 1983

Le mardi 18 janvier 1983

Issue No. 21

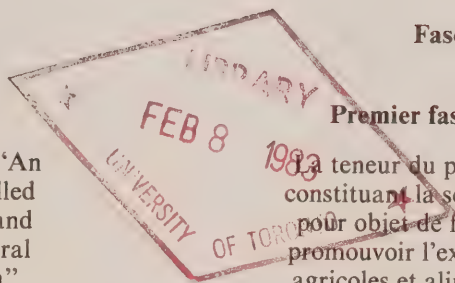
Fascicule n° 21

First proceedings on:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

Premier fascicule concernant:

La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-85, intituled: “An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du Bill C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 18, 1983
(37)

[Text]

Pursuant to notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 1:00 p.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Bielish, Hastings, McGrand, Molgat and Roblin.

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Phillips.

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Appearing: The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of Agriculture.

Witnesses:

From The Ontario Soybean Growers Marketing Board:

Mr. Peter Epp, Chairman;

Mr. Otis McGregor, Secretary-Manager.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, proceeded to consider the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Minister of Agriculture made a presentation and answered questions put to him by the Committee. The Chairman invited the witnesses from the Ontario Soybean Growers Marketing Board to make an opening statement following which they answered questions put to them by the Committee.

At 4:40 p.m. the Committee adjourned until January 19, 1983 at 11:00 a.m.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 18 JANVIER 1983
(37)

[Traduction]

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 13 heures, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (président).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Bielish, Hastings, McGrand, Molgat et Roblin.

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Phillips.

Aussi présente: Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Comparaît: L'honorable Eugene F. Whelan, C.P., ministre de l'Agriculture.

Témoins:

De The Ontario Soybean Growers Marketing Board:

M. Peter Epp, président;

M. Otis McGregor, secrétaire-gérant.

Conformément à son Ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité entreprend l'étude de la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation de produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le ministre de l'Agriculture fait une déclaration préliminaire et répond aux questions des membres du Comité. Le président invite les représentants de «The Ontario Soybean Growers Marketing Board» à faire une déclaration préliminaire; les membres du Comité leur posent ensuite des questions.

A 16 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 11 heures le 19 janvier 1983.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, January 18, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 1 p.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, first, I want to express my appreciation for your attendance here today, particularly as the Senate is not sitting this week. I know that it has taken a special effort for you to come to Ottawa for this hearing. Just to refresh your memory, the Senate gave power to this committee on July 21. This is the way the motion said:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of Bill C-85, intituled: An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada, in advance of the said bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

That motion was passed.

The reason for the urgency is that there is some concern that Parliament may prorogue and open a new session before too long and there has been some indication from individuals and organizations wanting to appear before this committee to express their views on the proposed bill. Therefore, I took it upon myself to follow the terms of that motion authorizing the committee to prestudy the bill.

May I introduce the Honourable Eugene Whelan, Minister of Agriculture, who will be our first witness. I ask the minister to make a statement, if he so wishes and also to introduce the members of his department who are with him today. We hope that the minister and his staff will be able to remain with us after his presentation to answer any questions that honourable senators may have. Before the minister begins, I would like to recognize as well the presence of the honourable member from Medicine Hat, Mr. Bert Hargrave, who follows with great interest the hearings of this committee. We appreciate having him with us again.

There is one other matter before we go ahead. I have received a written submission which I would like to acknowledge. The submission is from the Alberta Beekeepers Association. It is in written form and it will be distributed to members of the committee. The written briefs will not be printed in the minutes of the committee, unless you desire otherwise. Mr. Minister, you like to proceed?

Hon. Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman. I would like to introduce Mr. Yvan Jacques, Assistant Deputy Minister of Marketing and Economics Branch. Mr. Jacques came to the government from the private sector. When I first knew him he was working for

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 18 janvier 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 13 heures pour étudier la teneur du projet de loi C-85, constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, j'aimerais tout d'abord vous remercier d'être venus aujourd'hui surtout étant donné que le Sénat ne siège pas cette semaine. Je sais qu'il vous a fallu faire un effort spécial pour venir à Ottawa et assister à cette réunion. J'aimerais rappeler que le Sénat a autorisé, le 21 juillet dernier, le Comité de l'agriculture à se livrer à une étude du projet de loi C-85. La motion disait:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du bill C-85, intitulé «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Cette motion a été adoptée.

On a décidé de hâter les choses car on craint que la Chambre des communes ne se proroge sous peu pour entreprendre immédiatement une nouvelle session, et un bon nombre de particuliers et d'organismes nous ont fait savoir qu'ils désiraient comparaître devant nous pour discuter du projet de loi. J'ai donc pris sur moi de donner suite à cette motion qui nous permet d'étudier le projet de loi avant le Sénat.

J'aimerais vous présenter notre premier témoin, l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture. Je lui ai demandé de faire une déclaration préliminaire, s'il le désire, puis de nous présenter les représentants de son ministère qui l'accompagnent aujourd'hui. J'espère que le ministre et ses collègues auront le temps de répondre aux questions des honorables sénateurs. Avant de céder la parole au ministre, j'aimerais également accueillir l'honorable député de Medicine Hat, M. Bert Hargrave, qui suit avec grand intérêt les audiences de notre Comité. Nous sommes heureux de le compter parmi nous aujourd'hui.

Une petite parenthèse avant de poursuivre. J'aimerais vous annoncer que j'ai reçu un mémoire de l'Alberta Beekeepers Association (Association des apiculteurs de l'Alberta). Ce document sera distribué aux membres du comité. S'il n'y a pas d'objection, les mémoires ne seront pas annexés aux délibérations du Comité. Monsieur le ministre, vous avez la parole.

L'honorable Eugene F. Whelan, ministre de l'Agriculture: Merci, monsieur le président. A ma droite se trouve M. Yvan Jacques, sous-ministre adjoint de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie. M. Jacques travaillait auparavant dans le secteur privé. Lorsque je l'ai rencontré, il

[Text]

Green Giant of Canada as a young researcher. Most of his experience is in food processing, both in the private sector and the provincial government sector, before coming to Ottawa. He also has experience in research and developing new varieties of crops, mainly in the sweet corn area. Next is Mrs. Nicholson, who is one of the legal advisers from the Department of Justice to Agriculture Canada. Then we have Mr. Dennis Ware, who is the Senior Co-ordinator of Program Development and Marketing Economics. Dr. Ware has been with the department for some time. Next to him is Vince Meechan, who is my adviser on Canagrex with regard to what people are saying about the corporation, either pro or con. He is from Nova Scotia. Last is Frances Taylor, who is the Legislative Assistant for the Minister of Agriculture and the Deputy Minister.

Mr. Chairman, I am very pleased to have this opportunity to appear before the Senate Agriculture Committee to speak to you on Bill C-85, to establish the Canadian Agricultural Export Corporation, commonly known as Canagrex.

As honourable senators are aware, agricultural exports make a very important and substantial contribution to Canada's economy. In 1981, for example, Canadian agricultural exports totalled \$9 billion Canadian. We estimate that 1982 agricultural exports will total about \$9.5 billion. The United States, Japan and the EEC account for approximately 46 per cent of Canada's agricultural exports—split about equally. The USSR and China account for 28 per cent, and developing countries for most of the balance.

Although there is a lot of scope for domestic market development, the fact remains that if Canadian agriculture, with its relatively small domestic market, is to realize its full potential export expansion for many products is critical. Canadian farmers rely heavily on exports as they account for upwards of 50 per cent of farm cash receipts as compared, for instance, to the United States where the figure is 30 per cent. Studies have shown that while, as a nation, we have made positive steps in agricultural export trading over the years, there still is a need to diversify the commodities we offer on the world markets. For this reason, and as a means of focusing attention on the Canadian agricultural trade effort, legislation to establish a crown agency, Canagrex, will soon receive third reading in the House of Commons.

The establishment of this agency is the direct result of requests made to the government for an agricultural export agency. Mr. Chairman, contrary to what a lot of the people have said, Canagrex was not thought up by my party or this government. It was thought up by a group of farmers and the idea was presented to us by the Canadian Federation of Agriculture. This agency is to have the power to underwrite risks in the development of markets, co-operate with producer groups, their marketing agencies, and provincial governments by communicating opportunities to them and assisting them in export marketing. This is what Bill C-85 provides.

[Traduction]

était jeune chercheur pour la société du Géant vert du Canada. Il possède une très vaste expérience du traitement des produits alimentaires à la fois dans le secteur privé et au niveau provincial. Il connaît également à fond la recherche et la mise au point de nouvelles variétés de produits agricoles, principalement dans le domaine du maïs sucré. A ses côtés se trouve M^{me} Nicholson, une des conseillers juridiques dont les services sont prêtés à Agriculture Canada par le ministère de la Justice. A ses côtés se trouve M. Dennis Ware, qui est le coordinateur supérieur des programmes de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie. M. Ware travaille pour le ministère depuis déjà quelque temps. A ses côtés se trouve M. Vince Meechan, qui est mon conseiller et me fait connaître ce que les gens disent, que les remarques soient positives ou négatives, sur Canagrex. Il vient de la Nouvelle-Écosse. Et finalement à ses côtés se trouve Frances Taylor, l'adjointe parlementaire du ministre de l'Agriculture et du sous-ministre.

Monsieur le président, je suis très heureux de pouvoir me présenter devant le Comité sénatorial de l'agriculture pour parler du projet de loi C-85 visant à établir la Société canadienne d'exportation de produits agricoles, Canagrex.

Comme vous le savez, éminents sénateurs, les exportations agricoles constituent une part très importante de l'économie canadienne. En 1981, par exemple, les exportations de produits agricoles canadiens se sont élevées à 9 milliards en dollars canadiens et elles devraient se chiffrer à environ \$9,5 milliards en 1982. Quarante-six pour cent de nos exportations agricoles sont dirigées, en parts à peu près égales, vers les États-Unis, le Japon et la C.E.E.; 28 p. 100 vers l'U.R.S.S. et la Chine et le reste, surtout vers les pays en développement.

Même si les marchés intérieurs offrent de grandes possibilités d'expansion, un fait demeure: ces marchés sont relativement restreints, et si l'agriculture canadienne veut réaliser pleinement son potentiel, il lui faut absolument trouver à l'étranger des débouchés pour plusieurs de ses produits. Les agriculteurs canadiens comptent énormément sur les exportations, car elles représentent plus de 50 p. 100 de leurs recettes contre seulement 30 p. 100 pour leurs confrères américains. Des études ont montré que même si nous avons fait au cours des ans des progrès notables dans le domaine des échanges agricoles internationaux, il reste nécessaire d'élargir la gamme des produits que nous offrons sur les marchés mondiaux. A cette fin, et aussi pour mettre en lumière les efforts commerciaux déployés par le secteur agricole canadien, le projet de loi visant à établir une société de la Couronne, Canagrex, sera bientôt présenté en troisième lecture à la Chambre des communes.

En mettant sur pied cette société, le gouvernement répond aux demandes qui lui ont été exprimées, de créer une société pour l'exportation des produits agricoles. Monsieur le président, contrairement à ce que beaucoup de personnes ont dit, la création de Canagrex n'est pas une idée de mon parti ni de notre gouvernement. Cette idée vient d'un groupe d'agriculteurs dont la suggestion nous a été transmise par la Fédération canadienne de l'agriculture. Cette société sera dotée des pouvoirs nécessaires pour offrir des garanties et collaborer avec les regroupements de producteurs, les agences de mise en marché et les gouvernements provinciaux en leur faisant part des débouchés possibles et en leur venant en aide dans leurs efforts

[Text]

There is clear evidence that our efforts in export marketing are both fragmented and restrictive, fragmented from the point of view that many of our trade partners have difficulty identifying with whom they should be dealing and restrictive from the point of view that many potential exporters of Canadian agricultural products have not had the means to become involved in world trading. Some provinces have resources which others do not. For example, I can make a comparison between Alberta and New Brunswick. It is obvious who has the resources to compete in the world markets and who has a minister of international trade.

Now, I know all the arguments by those opposed to this legislation, claiming the Canagrex legislation is an affront to the job they have done in agricultural exports on behalf of Canada.

Well, just let's look at that for a moment. Yes, there have been, as I have just said, positive steps taken in Canadian agri-food export trading over the years, primarily in the wheat, oilseed and meat sectors of the industry. Nobody denies that. Canada's \$9 billion in agricultural exports and a trade surplus of approximately \$3.1 billion, with grain and oilseed accounting for about 60 per cent of that figure, is significant.

However—and herein lies the reasoning behind the formulation of the crown agency Canagrex—if you compare the remainder of our exports with our total imports, you see that we had a non-grain agricultural trade deficit of about \$2 billion. In the non-grain sectors of the industry we are falling short of the mark because, I feel as do the majority of the industry, we do not have the mechanism to capitalize on a wider range of potential markets.

Canagrex would be that medium, guided by a philosophy of serving as a facilitator to the agri-food industry, allowing for greater diversification of products offered to the foreign buyer.

Canagrex is a response to a need expressed by Canadian farmers—a need to create a more diversified and co-ordinated approach to agri-food export marketing. It is not a take-over of the industry, a communist plot, or any of the other fictional pieces of propaganda some have chosen to claim. If you can find a communist government or socialist government in the world that gives the rights to farmers that we or the provincial governments in Canada give to farmers, I would like to know about it. I would like to see any other government in the world that gives its farmers the rights we give them here, if they desire to avail themselves of them. Nothing annoys me more than to hear people making statements like, "Whelan and his communist plot," or "Whelan and his government with their communist plots or socialist plots." That is just absurd and I have said that on the streets all over the country, and nobody has ever come forward to challenge me or to suggest that I should be sued for what I have said.

[Traduction]

de commercialisation à l'étranger. C'est là le contenu du projet de loi C-85.

Il faut bien reconnaître que nos efforts sur les marchés extérieurs sont à la fois incohérents et limités. Incohérents, si l'on en juge par le fait que nombre de nos partenaires commerciaux ne savent pas toujours à qui s'adresser et limités, parce que de nombreux exportateurs éventuels de produits agricoles canadiens n'ont pas à leur disposition les moyens de s'intégrer au commerce international. Certaines provinces disposent de ressources que d'autres n'ont pas. Par exemple, je peux comparer l'Alberta et le Nouveau-Brunswick. Il est facile de voir quelle province a les ressources nécessaires pour livrer concurrence sur les marchés internationaux et quelle province est doté d'un ministre du commerce international.

Je connais tous les arguments des opposants à cette loi; ils voient en Canagrex la négation du travail qu'ils ont accompli pour le Canada dans le domaine des exportations agricoles.

Arrêtons-nous là-dessus un moment. Comme je viens de le dire, bien des progrès ont été faits au cours des années dans le domaine des exportations agro-alimentaires canadiennes, particulièrement dans les secteurs du blé, des oléagineux et des viandes. Personne ne songerait à le nier. La valeur de nos exportations agricoles a atteint \$9 milliards et notre balance commerciale a affiché un excédent de \$3,1 milliards, dont 60 p. 100 proviennent de la vente des céréales et des oléagineux; ces chiffres sont significatifs.

Toutefois—et c'est là la raison d'être du projet de création de la société de la Couronne Canagrex—si l'on compare le reste de nos exportations à nos importations totales, nous nous trouvons en face d'un déficit commercial agricole, céréales exclues, d'environ \$2 milliards. Dans les secteurs non céréaliers du circuit agricole, nous ne sommes pas à la hauteur, parce qu'à mon avis, et c'est aussi celui de la majorité des gens de l'industrie, il nous manque l'instrument qui nous permettrait de percer davantage sur les marchés d'exportation.

Canagrex dont la philosophie serait d'aider le secteur agro-alimentaire, pourrait être cet instrument grâce auquel nous pourrions diversifier nos produits offerts à l'étranger.

Canagrex répond aux besoins exprimés par les agriculteurs canadiens—le besoin de créer une approche plus diversifiée et mieux coordonnée à la commercialisation des nos produits agro-alimentaires à l'étranger. Il ne s'agit aucunement d'une prise en charge de l'industrie, d'un complot communiste ni de ce que peuvent imaginer certains propagandistes. J'aimerais qu'on me nomme un gouvernement communiste ou socialiste qui accorde à ses agriculteurs les droits que le gouvernement fédéral ou les gouvernements provinciaux, accordent aux agriculteurs canadiens. J'aimerais voir un autre gouvernement donner à ses agriculteurs les droits que nous leur donnons ici, si ces derniers désiraient s'en servir. S'il y a quelque chose qui m'agace, c'est bien d'entendre des gens parler de «Whelan et son complot communiste» ou «Whelan et son gouvernement avec leurs complots communistes et socialistes». C'est absurde et je l'ai dit ouvertement un peu partout dans le pays, et personne n'est venu me dire ouvertement que je mentais;

[Text]

The simple fact is that this is not a take-over of the industry; it is not a communist plot; nor, as I have said, is it any of the other fictional pieces of propaganda that some people have chosen to claim; and anyone who says the contrary is either being mischievous or is simply lying.

In recent months there has been wide distribution of the amended legislation to establish Canagrex, Bill C-85, but based on the continuing controversy it would seem people opposing the legislation have neglected to read it.

The "industry take-over" theme, chorused by those opposing the bill, revolves around two specific points: one, the buy-and-sell feature of the legislation, and the other the purchasing-of-property power contained in the legislation. In each instance those opposing have chosen to distort what is being said under these clauses of the bill. This is what those clauses say:

First, Canagrex's powers to buy and sell can only be exercised in relation to its purposes, which are to promote, to facilitate and to engage in the export of agricultural products subject to the following limitations. Canagrex can only engage in the export of agricultural products when invited to enter into ventures jointly or in co-operation with or at the request of Canadian companies, co-operatives, marketing boards, associations, individuals carrying on business in Canada or under contracts with foreign governments.

Second, the power to purchase, lease or otherwise acquire and hold real property for actual use by Canagrex in the operation and management of its business does not include power to purchase, lease or otherwise acquire real property for the production of fruit, forage, grain, vegetable or other crops; the raising of cattle, poultry, sheep, swine or other livestock; or the processing of any agricultural or food product.

What could be clearer? Canagrex will not be acting unilaterally, ignoring the current players in the agricultural export trade; nor will it become a primary producer.

The legislation makes that abundantly clear and anyone claiming otherwise is, as I have said, being deceitful and, moreover, terribly unfair.

Moreover, on the criticism of Canagrex's power to enter into joint ventures with the private trade and farm organizations, I would like to note that a number of provincial crown corporations, such as those in Saskatchewan, Quebec and P.E.I., already have power to buy and sell and/or purchase property. There is no limitation to what they have. All you have to do to know that is check some of the other organizations within your provinces. There are approximately 200 crown corporations provincially controlled and they can do nearly anything they want to. You can check in other areas as well. For instance, in Manitoba you can look at the telephone system they have in different parts and the powers vested in them by the provincial

[Traduction]

personne ne propose de me poursuivre en justice pour ce que j'ai dit.

Il ne s'agit absolument pas d'une prise en charge de l'industrie; d'un complot communiste; aucune des suppositions avancées par les propagandistes n'est vraie; et ceux qui soutiennent le contraire mentent ou cherchent à créer des problèmes.

Au cours des derniers mois, le projet de loi amendé visant à établir Canagrex a fait l'objet d'une vaste diffusion, mais si j'en juge par la controverse qui persiste, il semble que ses adversaires ont négligé de le lire.

La thèse de la prise en charge de l'industrie qu'ils se plaisent à défendre tourne autour de deux éléments précis du projet de loi: tout d'abord, l'aspect relié aux pouvoirs de vente et d'achat et puis le pouvoir d'acheter des biens meubles et immeubles. Dans les deux cas, les opposants ont choisi de déformer le libellé des articles pertinents du projet de loi, qui dit en fait ce qui suit:

Premièrement, Canagrex ne peut faire appel à sa capacité d'acheter et de vendre, que dans le cadre de ses fonctions qui consistent à promouvoir, à faciliter et à participer à l'exportation des produits agricoles compte tenu des restrictions suivantes. Canagrex ne peut conclure des accords ou des contrats que conjointement ou en coopération avec des gouvernements ou des entreprises canadiennes, notamment des compagnies, coopératives, offices de commercialisation, associations, ou avec des particuliers installés au Canada ou dans le cadre d'ententes avec des gouvernements étrangers.

Deuxièmement, le pouvoir d'acquérir ou de prendre en location et de détenir des biens meubles et immeubles dans le cadre des activités de Canagrex, ne comprend pas le pouvoir d'acquérir ou de prendre en location et de détenir des biens immeubles soit pour les cultures fruitières ou maraîchères, fourragères ou céréalières, soit pour l'élevage des bestiaux, notamment les bovins, ovins ou porcins, ou de la volaille, soit pour la transformation des produits agricoles ou alimentaires.

Il n'y a rien de plus clair. Canagrex n'agira pas unilatéralement, en ignorant les artisans du commerce agricole extérieur; elle ne deviendra pas non plus productrice de produits primaires.

La Loi est très claire sur ce point et quiconque en juge autrement ne peut qu'être mal intentionné et très injuste.

En outre, en ce qui concerne les critiques contre le pouvoir accordé à Canagrex de s'engager dans une entreprise conjointe avec le secteur privé et des organisations agricoles, je voudrais souligner qu'un certain nombre de sociétés de la Couronne en Saskatchewan, au Québec et à l'Île-du-Prince-Édouard notamment, ont déjà le pouvoir d'acheter et de vendre ou celui d'acquérir des biens immeubles. Elles possèdent des pouvoirs illimités. Il suffit de vous renseigner sur certains des organismes de vos propres provinces. Environ 200 sociétés de la Couronne sont contrôlées par les provinces; elles peuvent faire pratiquement tout ce qu'elles désirent. Vous pouvez également vérifier dans d'autres secteurs. Prenons le Manitoba par exem-

[Text]

government. You have all those facts at your fingertips, if you want to look them up.

In fact, the federal government under the Agricultural Products Board Act has had the power to buy and sell since 1952. The provinces haven't misused their powers and neither has the federal government. I certainly have never misused those powers in my ten years and neither did the ministers before me some of whom were of different political parties. The governments have not misused those powers in the past and neither will Canagrex in the future.

You know, under the Agricultural Products Board Act the government can buy and sell nearly anything it wants to. Let me give you a few examples. I have just been requested by a B.C. fruit supplier to buy about \$1 million worth of surplus product. Recently we bought a B.C. canning company's total stock right off the shelves to save it from going bankrupt. We bought that in the hope that we can sell it back into the trade at a profit, or at least at cost, but maybe we will have to sell it at a loss. The fact is, though, that that company will stay alive. I can justify that kind of action on the basis of having done the same thing in the past. For example, under the Agricultural Products Board Act we did the same thing with a small company located near Bloomfield in eastern Ontario. Some of you may know where that is. That company processed peas and potatoes and sweet corn, and if it had gone out of business it would have been the death of that little town. We used the act to go in and assist that company by buying its product. Three years ago the banks were ready to foreclose, and yet last year that company made a profit of \$74,000. If we had not used the power available to us to buy and sell that product, that company would have been destroyed just like a cricket being rolled over on hot asphalt.

All I am asking you to do is to check to see how we have used the power.

We have also had requests from some of the tomato processors in Ontario to help them out because they had a huge crop and at the same time cheap imports were coming into Canada from Spain and Italy and Formosa. Unfortunately, we cannot give them the kind of protection they would like, because they are asking us to buy \$5 million worth of produce off their shelves. We just don't have that kind of money under the Agricultural Products Board. There is no doubt that if some way is not found to protect companies some of them will go broke, and yet this year's crop may be the most bountiful crop they have ever processed.

So, as I have said, the provinces have never misused the power, at least not that I have ever known of, and neither has the federal government and neither will Canagrex.

[Traduction]

ple vous pouvez étudier de près le Réseau téléphonique de diverses régions et les pouvoirs que lui accorde le gouvernement provincial. Vous avez tous ces dossiers à portée de la main; il suffit de se donner la peine de les consulter.

En fait, le gouvernement fédéral possède depuis 1952 le pouvoir d'acheter et de vendre aux termes de la Loi sur l'Office des produits agricoles. Les provinces n'ont pas abusé de ces pouvoirs, ni le gouvernement fédéral non plus. Je n'ai certes pas abusé de mes pouvoirs au cours des dix années que je suis ministre et je peux dire la même chose de mes prédécesseurs dont certains représentaient d'ailleurs d'autres partis politiques. Les gouvernements n'ont pas abusé de ces pouvoirs par le passé et il en sera de même pour Canagrex.

Comme vous le savez sans doute, conformément à la Loi sur l'Office des produits agricoles, le gouvernement peut acheter et vendre pratiquement n'importe quoi. Je vais vous donner quelques exemples. Un fournisseur de fruits de la Colombie-Britannique vient de me demander d'acheter environ un million de dollars de produits excédentaires. Nous avons récemment acheté d'une conserverie de cette province tout son stock afin d'éviter qu'elle ne fasse faillite. Nous avons acheté ce stock dans l'espoir que nous pourrions le vendre et réaliser un profit, ou tout au moins rentrer dans nos frais; il se pourrait que nous vendions même à perte. Le fait demeure que cette compagnie survivra. Je peux justifier ce type d'action simplement en disant que je l'ai déjà fait par le passé. Par exemple, aux termes de la Loi sur l'Office des produits agricoles nous avons fait la même chose avec une petite entreprise située près de Bloomfield dans l'est de l'Ontario. Certains d'entre vous connaissent peut-être cette localité. Cette entreprise s'occupait du traitement des pois, des pommes de terre et du maïs sucré; si elle avait fermé ses portes, cela aurait été la fin de cette petite collectivité. Nous avons eu recours à la loi pour aider cette entreprise et acheter ses produits. Il y a trois ans, les banques étaient prêtes à saisir la propriété; l'année dernière la société a enregistré un profit de 74 000 \$. Si nous ne nous étions pas servis de notre pouvoir d'acheter et de vendre ce produit, l'entreprise aurait été détruite aussi facilement qu'une fourmi par un rouleau compresseur.

Je vous demande simplement d'étudier l'emploi que nous avons fait de ce pouvoir.

Certains de ceux qui s'occupent du traitement des tomates en Ontario nous ont également demandé de les aider parce qu'ils avaient une énorme récolte et qu'on vendait sur le marché canadiens, à un prix moindre, des produits venant d'Espagne, d'Italie et de Taiwan. Malheureusement, nous ne pouvons pas leur offrir le type de protection qu'ils aimeraient avoir, parce qu'ils nous demandent d'acheter 5 millions de dollars de produits. L'Office des produits agricoles ne dispose pas d'autant d'argent. Il est évident que si nous ne trouvons pas un moyen de protéger ces sociétés, certaines d'entre elles feront faillite; pourtant, il se pourrait fort bien que la récolte cette année soit la plus belle jamais réalisée.

Comme je l'ai dit, les provinces n'ont jamais abusé de ce pouvoir, du moins pas à ma connaissance, ni le gouvernement fédéral. Il en sera de même pour Canagrex.

[Text]

When I appeared before the Agriculture Committee in the Commons on May 12, Mr. Saretsky responding to committee member Althouse about the Alberta Canada All Breeds Association, said:

We do the buying and selling; we do the negotiating; we do the financing and all the arranging and that is done by the staff of the organization.

I don't think many people in Alberta know that. At least when I go out to Alberta I get the impression that they fear like death the power to buy and sell.

The most interesting fact Mr. Saretsky indicated to the committee was that originally his association was in business to promote exports but found that unless it had the power to enter into contracts to buy and sell it was handicapped. If any of you want to read the full text of what I am referring to, it can be found at page 67:28 of the Proceedings of the Standing Committee on Agriculture for May 12, 1982.

I might also add that in Alberta the treasury branch within the provincial banking system is of such a size that no other province has anything comparable. That branch owns practically all of the resources and over half of the land area as well as an airline, and yet that is the area from which come most of the objections to Canagrex. Those objections come from Alberta. Obviously the power to buy and sell is pretty strong in Alberta when the premier can say he does not intend to sell the airline unless he gets a decent price for it. I imagine that selling an airline right now would be pretty difficult so maybe the two Members of Parliament from Alberta will still be able to ride around in "Peter's Airline" for quite a while.

I should point out that the power to buy and sell under the Canagrex legislation will not be directed toward the traditional export traders of agricultural products in this country. In fact, it will be used rather sparingly in any event. I doubt if it will be used any more than the powers under the Agricultural Products Board are used, and, as everyone knows, those are used very sparingly. The fact is that on some occasions the very fact of our offering to use the power under the Agricultural Products Board to make a purchase has had the effect of stabilizing the market, especially in respect of perishable goods such as peaches.

You may recall that, when I was with the Fisheries ministry as a parliamentary secretary, that ministry used the power under the Fisheries Products Board to do the same thing. There were people who used to use spyglasses to watch the boats coming in. If the boats were loaded to the gunwales, they would say, "Lower the price two cents a pound." Well, we stayed on the docks and we said, "No. The price will remain what it was yesterday and the day before."

We hired fish processing companies to process the fish, put them in storage, and sell them out of the market. That was a good program. When we were involved in it, it did not lose any significant amount of money, compared to what the fishermen and the fish processing plants would have lost.

[Traduction]

Lorsque j'ai comparu devant le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes le 12 mai dernier, M. Saretsky en réponse à une question du député Althouse sur l'*Alberta Canada All Breeds Association* a dit:

Nous achetons et nous vendons, nous négocions, nous trouvons le financement et prenons toutes les dispositions nécessaires.

Je ne crois pas que beaucoup en Alberta le sachent. Tout au moins lorsque je vais en Alberta, j'ai l'impression qu'ils sont terrorisés par le pouvoir d'acheter et de vendre.

Le fait le plus intéressant signalé par M. Saretsky au Comité est qu'à l'origine son association avait pour rôle de promouvoir les exportations mais qu'elle avait découvert que sans le pouvoir de signer des contrats de vente et d'achat, elle était sérieusement handicapée. Si vous voulez lire le texte complet de son intervention, il se trouve à la page 67:28 des délibérations du Comité permanent de l'agriculture; il s'agit du fascicule du 12 mai 1982.

J'aimerais également ajouter qu'en Alberta, le Trésor provincial est tellement important qu'il n'est comparable à celui d'aucune autre province. Il possède pratiquement toutes les ressources et plus de la moitié des terres ainsi qu'une ligne aérienne; pourtant, c'est de là que viennent la plupart des objections à Canagrex. L'opposition vient de l'Alberta. Évidemment, le pouvoir d'acheter et de vendre est assez puissant en Alberta puisque le premier ministre de cette province peut dire qu'il n'a pas l'intention de vendre la ligne aérienne à moins de recevoir une offre intéressante. De toute façon, je crois qu'il serait plutôt difficile de vendre cette ligne aérienne maintenant; ainsi, les deux députés de l'Alberta pourront-ils se servir de la «Peter's Airline» pour voyager pendant encore un bon bout de temps.

J'aimerais signaler que le pouvoir d'acheter et de vendre accordé dans le cadre de la Loi sur Canagrex, ne sera pas axé sur nos exportateurs traditionnels de produits agricoles. De fait, on s'en servira vraiment de façon très modérée. Je doute fort qu'on s'en servira plus qu'on se sert des pouvoirs accordés à l'Office des produits agricoles; comme chacun sait, ces pouvoirs sont employés de façon très modérée. Pour tout dire, il arrive même parfois que le simple fait de dire qu'on aura recours aux pouvoirs accordés à l'Office des produits agricoles pour faire un achat suffit à stabiliser le marché, surtout s'il s'agit de denrées périssables comme les pêches.

Vous vous souviendrez peut-être que lorsque je travaillais au ministère des Pêches comme secrétaire parlementaire, ce ministère avait eu recours au pouvoir accordé à l'Office des produits de la pêche pour faire la même chose. Certains se servaient de jumelles pour voir les bateaux rentrer au port. S'ils étaient chargés à ras-bord, ils disaient «Baissez les prix de deux sous la livre.» Nous restions sur le quai et refusions en décrétant que les prix demeureraient les mêmes qu'hier et avant-hier.

Nous avons retenu les services d'entreprises de transformation de poisson pour le traitement, l'entreposage et la vente. Il s'agissait d'un bon programme. Lorsque nous y avons participé, les pertes n'ont pas été très élevées à comparer à celles

[Text]

Canagrex will be there to ensure, given the powers that will be vested in Canagrex, that Canagrex will be able to respond to any situation—that is, the power to buy and sell—which might arise. Why there has been so much hooting and hollering about this clause of the bill, I will never know.

Canadian farmers see the wisdom of an agency that would tie together the export practices of the public and private sectors, strengthen our thrust into foreign markets, and give producers their rightful access to export markets.

Some people do not think that the producers should have any say in how their products are sold. I say that, under the Charter of Rights and Freedoms—and even before that—they should, if they desire, have some say in how their products are sold. Other countries are doing that, so why should the Canadian agricultural industry not have the same kind of tools to ensure that it does not lag behind.

It is interesting to note that while Canagrex was being discussed, developed, amended and politicized—politicized more than anything else—the United States increased its capacity to deal on the export market through passage of the Export Trading Act. President Reagan signed that act into law on October 8, 1982, giving the American agricultural industry yet another tool to help it capture agri-food markets around the world.

May I suggest, Mr. Chairman, that the committee study what the United States of America is doing now. We have lost all kinds of markets to them because the United States is financing its industry below cost and is giving away thousands of tonnes of agricultural products. For instance, the United States sold tonnes of skim milk powder to Mexico. It also gave them 20,000 tonnes. Do you think we are in a position to compete with that kind of trading practice? I do not think you have to do any research on that; you know we cannot compete with that kind of trading practice. The United States has 500,000 tonnes of surplus skim milk powder today.

When we attended meetings of the OECD, we were told that the United States sold thousands of tonnes of wheat to Morocco. I asked Mr. Block, the Secretary of Agriculture, why he did that. He said that they wanted to show the European Community that the United States meant business. The United States financed that loan to Morocco interest free so that it could buy wheat from the United States. Again, do you think we can compete with that kind of trade practice?

Also, Great Britain will soon be passing into law its "Food From Britain" legislation in order to establish a new marketing organization, the prime function of which is to help co-ordinate and promote marketing initiatives throughout Britain and abroad.

Why do I tell you that? Because some people think that we can operate under the same system we have been operating

[Traduction]

qu'auraient subies les pêcheurs et les usines de transformation du poisson.

Compte tenu des pouvoirs qui lui seront conférés, Canagrex devra s'assurer qu'elle peut faire face à n'importe quelle situation—c'est-à-dire un pouvoir d'achat et de vente. Je ne saurai jamais pourquoi cet article du projet de loi a soulevé un tollé général.

Les agriculteurs canadiens comprennent la pertinence d'un organisme qui consoliderait les pratiques d'exportation des secteurs public et privé, qui renforcerait nos efforts sur les marchés étrangers et qui donnerait aux producteurs l'accès aux marchés d'exportation auquel ils ont droit.

Certaines personnes estiment que les producteurs n'ont à avoir voix au chapitre sur les pratiques d'exportation de leurs produits. Je dis qu'en vertu de la Charte des droits et libertés—et même avant son adoption—ils doivent pouvoir, s'ils le désirent, exposer leurs vues à ce sujet. D'autres pays le font; alors pourquoi priver le secteur agricole Canadien des outils qui lui permettraient de ne pas accuser de retard.

Il est intéressant de remarquer que pendant que le projet Canagrex était étudié, élaboré, modifié et politisé—politisé beaucoup plus qu'autre chose—les États-Unis ont accru leurs possibilités sur les marchés d'exportation en adoptant le *Export Trading Act*. Le président Reagan a sanctionné la nouvelle loi le 8 octobre dernier, dotant ainsi le secteur agricole américain d'un autre instrument pour s'accaparer des marchés agro-alimentaires dans le monde entier.

Permettez-moi de suggérer, monsieur le président, que le Comité étudie les instruments utilisés à l'heure actuelle par les États-Unis. Nous avons dû leur céder toutes sortes de marchés parce qu'ils financent l'industrie en-deçà du coût et donnent des milliers de tonnes de produits agricoles. Par exemple, les États-Unis ont vendu au Mexique des tonnes de poudre de lait écrémé et lui en ont donné 20 000 tonnes. Croyez-vous que nous soyons en mesure de résister à des pratiques commerciales de ce genre? Je ne crois pas nécessaire que vous vous penchiez sur ces agissements puisque vous savez que nous ne sommes pas en mesure de soutenir une concurrence aussi forte. Les États-Unis se trouvent aujourd'hui avec un excédent de 500 000 tonnes de poudre de lait écrémé.

Lors des rencontres de l'OCDE, on nous a dit que les États-Unis vendaient des milliers de tonnes de blé au Maroc. J'ai demandé à M. Block, le secrétaire à l'Agriculture, pourquoi son pays agissait de la sorte, ce à quoi il m'a répondu qu'il voulait montrer à la Communauté européenne la détermination des États-Unis. Les États-Unis ont accordé un prêt sans intérêt au Maroc pour que ce pays puisse leur acheter du blé. Encore une fois, nous croyez-vous en mesure d'entrer en concurrence avec un pays qui agit de la sorte?

De plus, la Grande-Bretagne adoptera bientôt son projet de loi Food From Britain afin de créer un nouvel organisme de commercialisation ayant pour but d'aider à la coordination et à l'essor des efforts de commercialisation en Grande-Bretagne et à l'étranger.

Si je vous dis cela c'est que certains croient que nous pouvons continuer à fonctionner avec un système qui date de x

[Text]

under for years. Britain has an elaborate system for trading, and so forth, yet it is passing a law to establish another organization to look after agriculture.

For these reasons, and the fact that other countries such as Israel, France, Germany and Australia all have comprehensive export trading and promotional mechanisms, it was important for Canada to act, and I believe that the farmers saw that first.

Just to review how Canagrex will actively assist exporting development in this country, let us look at the powers contained in the legislation. In a nutshell, Canagrex powers are as follows:

- Providing marketing identification and intelligence;
- Promotion and information services;
- Providing loans and guarantees;
- Entering into ventures with private companies, marketing boards and co-operatives—upon request;
- Entering into contracts with foreign governments, and;
- Providing grants and contributions to help accelerate project development, promotion or the provision of needed infrastructure.

Finally, nowhere is Canagrex given monopoly power over any commodity, either in exporting or importing. It is not a marketing board, nor will it take over or replace private initiatives in the export field.

Furthermore, the majority of the 11-member Board of Directors will be selected from the private sector. There will be a Policy Advisory Committee, representing provincial governments, the business community and farm organizations, formed to assist the minister in providing guidelines to the Canagrex board. The agency will operate on a three-year corporate plan, which will be the basis of its activities and budget. That plan must be approved by the government. After five years, Canagrex will be brought before the Standing Committee on Agriculture for complete review. The legislation clearly states that Canagrex will not get involved in the products handled by the Canadian Wheat Board or the Canadian Dairy Commission, unless invited. It will make use of existing government services, such as trade commissioners, wherever appropriate.

There is also provision for an annual comprehensive review by the Auditor Gen. He or she does not have to be invited. The Auditor Gen can review Canagrex at any time. This is the first time in the history of any provincial or federal crown corporation, not only in Canada but in the free world, that that provision is made.

That amendment was brought in by the member of Parliament for Prince Albert, Stan Hovdebo, from the New Democratic Party, but I had already invited the Auditor Gen to conduct a comprehensive study of the Canadian Dairy Commission.

[Traduction]

années. La Grande-Bretagne possède un système complexe pour le commerce et ainsi de suite et adopte malgré tout une loi portant création d'un nouvel organisme qui s'occupera de l'agriculture.

C'est pourquoi il était primordial que le Canada agisse, d'autant plus que d'autres pays comme Israël, la France, l'Allemagne et l'Australie sont tous dotés de structures semblables. Je crois que c'est avant tout cela que les exploitants agricoles ont vu.

Pour voir comment Canagrex favorisera l'expansion des exportations canadiennes, regardons ensemble les pouvoirs que lui confère la loi. En gros, les pouvoirs de Canagrex sont les suivants:

- Identifier les débouchées et fournir des renseignements sur les marchés;
- Assurer des services de promotion et d'information;
- Accorder des prêts et des garanties;
- Se lancer dans des entreprises avec des sociétés privées, des offices de commercialisation et des coopératives, sur demande;
- Conclure des contrats avec d'autres gouvernements, et Apporter des subventions et des contributions pour favoriser le développement de projets, la promotion ou la mise en place de l'infrastructure nécessaire.

Enfin, Canagrex n'exercera aucun monopole sur un produit donné, tant du point de vue importation qu'exportation. Ce n'est pas une agence de commercialisation et elle ne pourra ni supplanter ni remplacer les organismes travaillant déjà à l'exportation.

De plus, la majorité des 11 membres du conseil d'administration proviendront du secteur privé. Un comité consultatif en matière de politiques, composé de représentants des gouvernements provinciaux, du monde des affaires et des associations d'agriculteurs, sera formé pour aider le ministre dans l'élaboration de lignes directrices à l'intention du conseil d'administration de Canagrex. L'organisme devra respecter un plan global de trois ans qui sera la base même de son fonctionnement et de son budget, et qui devra être approuvé par le gouvernement. Après cinq ans, Canagrex devra se soumettre à un contrôle exhaustif par le Comité permanent de l'agriculture. La loi précise clairement que Canagrex n'interviendra dans aucune des activités de la Commission canadienne du blé, ni celles de la Commission canadienne du lait à moins qu'on ne le lui demande. L'organisme utilisera au besoin les services gouvernementaux en place comme ceux des délégués commerciaux.

Le projet de loi prévoit également un examen global annuel par le Vérificateur général qui n'a pas besoin d'attendre qu'on le lui demande. C'est la première fois dans toute l'histoire de n'importe quelle société de la Couronne fédérale ou provinciale, pas seulement au Canada mais dans le monde libre, qu'une disposition de ce genre est prévue.

Cet amendement a été proposé par le député de Prince-Albert, Stan Hovdebo, du parti néo-démocratique, mais j'avais déjà invité le Vérificateur général à procéder à une étude exhaustive de la Commission canadienne du lait.

[Text]

The Auditor Gen made a special mention of that in his report. He made special mention of the step forward that Canagrex, this new crown corporation, was going to represent in order to protect the public interest.

How those people who are in favour of the abolition of crown corporations can so freely make blanket statements regarding their abolition, I do not know, because they have not pinpointed any one that should be abolished.

The Province of Saskatchewan just conducted a hearing, and the Chairman, Mr. Wolfgang, brought in a report. I talked to the provincial Minister of Agriculture, and did not get the feeling that he is going to get rid of one crown corporation. He may dress them up and make them a little more prim and proper, but most of them are making money in Saskatchewan. For instance, I asked him whether he was going to abolish the potash corporation, and he said "No way." I asked why, since it was a crown corporation, and he said that "It is also making a great deal of money for the Province of Saskatchewan."

So, you see, it all depends upon which shoe you want to fit, or which foot you want to put the shoe on.

As I said, this is the first time—I repeat, the first time—that any provincial or federal crown corporation will be subject to this kind of review. I would ask you to ask any organization, private or otherwise, because many private organizations ask government for assistance today, if it would subject itself to this kind of review—that is, a complete review of its operations.

I will put the Canadian Dairy Commission up against any company that I have ever been associated with, or any organization that I have ever been associated with, and I doubt if any one of them would come out any cleaner than did the Canadian Dairy Commission when it was subjected to that type of review. I ask you if any organizations with which you have been associated would come out any cleaner than did the Canadian Dairy Commission. It came out the way it did because of the way it is run.

I submit that these provisions represent thorough protection for the private sector and for the taxpayer. Indeed, we have bent over backwards to ensure that Canagrex will exercise its powers in a responsible way.

Only a small group within the agri-food system are opposed to Canagrex; the vast majority, as represented by groups such as the 200,000 membership of the Canadian Federation of Agriculture, the president of which is from Saskatchewan, the National Farmers' Union, the president of which is from Prince Edward Island, the Canadian Horticultural Council, the president of which is from Alberta, the Union des producteurs agricoles, the Ontario Federation of Agriculture, strongly support Canagrex.

Numerous marketing boards also support Canagrex, and from looking at your agenda, I see that you will be hearing from representatives of some of those marketing boards. They support and want Canagrex.

[Traduction]

Le Vérificateur général en a fait spécialement mention dans son rapport. Il a mentionné tout particulièrement que Canagrex, cette nouvelle société de la Couronne, veillerait à protéger l'intérêt public.

Comment ceux qui prônent la suppression des sociétés de la Couronne peuvent si librement faire des déclarations générales concernant leur suppression, je me le demande, car ils n'en ont désigné aucune.

La Saskatchewan vient tout juste de tenir une audience à la suite de laquelle, le président, M. Wolfgang, a déposé un rapport. J'ai parlé au ministre de l'Agriculture de cette province et je n'ai vraiment pas l'impression qu'il ait l'intention de se débarrasser d'aucune société de la Couronne. Il se peut qu'il procède à quelques aménagements, mais la plupart d'entre elles réalisent des bénéfices. Je lui ai par exemple, demandé s'il avait l'intention de supprimer la Potash Corporation, ce à quoi il m'a répondu qu'il n'en était aucunement question. Je lui en ai demandé la raison puisqu'il s'agissait d'une société de la Couronne. Il m'a alors répondu que cette société réalisait des bénéfices importants pour la Saskatchewan.

Comme vous le voyez, cela dépend des souliers dans lesquels vous vous trouvez.

Je le disais, c'est la première fois—je le répète la première fois—qu'une société de la Couronne provinciale ou fédérale est soumise à ce genre de vérification. Je vous demanderais de vous informer auprès de n'importe quel organisme privé ou autre, car de nos jours de nombreux organismes privés demandent l'aide du gouvernement s'il se soumettrait à ce genre de vérification—c'est-à-dire une vérification exhaustive de ses activités.

Je peux comparer la Commission canadienne du lait à n'importe quelle autre entreprise, ou organisme avec lequel j'ai travaillé, et je doute qu'aucun d'entre eux en ressortirait avec un dossier aussi vierge que celui de la Commission canadienne du lait lors qu'elle a fait l'objet de ce genre de vérification. Je vous demande s'il existe un organisme auquel vous avez participé qui ressortirait aussi indemne que la Commission canadienne du lait d'une vérification de ce genre. C'est à sa bonne gestion qu'il faut en attribuer la course.

Je crois que ces dispositions offrent une protection complète au secteur privé et aux contribuables. En effet, nous avons tout fait pour que Canagrex exerce ses pouvoirs de façon responsable.

Seul un petit groupe du secteur agro-alimentaire s'oppose à Canagrex; la grande majorité, représentée par des organismes comme la Fédération canadienne de l'agriculture, qui compte 200,000 membres et dont le président vient de la Saskatchewan, le Syndicat national des cultivateurs, dont le président vient de l'Île-du-Prince-Édouard, le Conseil canadien de l'horticulture, dont le président vient de l'Alberta, l'Union des producteurs agricoles, la Ontario Federation of Agriculture, appuie Canagrex sans réserve.

De nombreux offices de commercialisation l'approuvent également et si je me fie à votre calendrier, vous entendrez des représentants de quelques-uns d'entre eux. Ils accordent leur appui et attendent la création de Canagrex.

[Text]

I never once said that I hoped to have 100 per cent support for Canagrex; that would be a dream in the wilderness.

Those organizations want Canagrex in order to have power to engage in trade in co-operation with private industry and farm organizations.

I read a letter last night, Mr. Chairman, from the Ontario Sheep Council saying that they wanted to be disassociated from what the Canadian Sheep Council said about Canagrex, because they strongly supported it and wanted me to know that. I read another letter from a man who is a well-known sheep producer in Canada who wants me to hire him under contract to organize a commission for sheep and wool because they are so concerned about what is happening to their industry.

During the lengthy committee stage hearing on Canagrex, we introduced 14 amendments which respond to the concerns raised about interference with private trade and with regard to the basic need for Canagrex. Every effort was made to alleviate any fears people had about Bill C-85.

I want to repeat once again, Mr. Chairman, that Canagrex will not be a primary producer. That was never the intention of the farmers who presented the idea to me and it was never my intention unless we wanted to put some kind of fear of God in anybody's mind.

The new leader of the USSR is quoted as saying that he would like to give agriculture back to the farmers. As long as they have their inferior system in the Soviet Union we will always be exporting a product to them even though they have a better land base than we do.

As a country Canada is one of the freer trading nations of the world. We can compete with other trading nations, provided the rules are not one-sided, as some are advocating. What is currently paramount in agri-food trade application for Canada, however, is that we do have the necessary facilitators in place to ensure Canada can do the best job possible. It is necessary, Mr. Chairman, that we have those facilities.

Canagrex will be one of those facilitators. In the spirit of co-operation and exercising the greatest planning and care, I am optimistic that Canadian agri-food export marketing has a bright future to look forward to.

When one considers that currently we are able to identify between \$400 and \$500 million of possible markets in a wide range of commodities, it seems only logical that we must do all in our power to ensure that we capture and retain them.

Canada must maintain its quality of excellence in all aspects of trade and we must always be ready to make whatever adjustments necessary to maintain that excellence. Mr. Chairman, Canagrex is that type of adjustment. Thank you.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Roblin: I should like to engage the minister in a dialogue here because I come from a province that is very conscious of the importance of exporting in the agricultural

[Traduction]

Je n'ai jamais dit que j'espérais obtenir un appui unanime. Ce serait rêver en couleurs.

Ces organismes veulent que Canagrex ait le pouvoir de s'engager dans le commerce, en collaboration avec le secteur privé et les groupements d'agriculteurs.

J'ai lu hier soir une lettre, monsieur le président, du Ontario Sheep Council, qui m'informait que ses membres ne partageaient pas l'opinion du Canadian Sheep Council au sujet de Canagrex, qu'ils étaient tout à fait en faveur de la création de cet organisme et qu'ils tenaient à ce que je le sache. J'ai pris également connaissance d'une autre lettre d'un producteur d'agneaux canadien bien connu qui voudrait que je retienne ses services pour la création d'un office de commercialisation du mouton et de la laine en raison des grandes inquiétudes des producteurs quant à l'avenir de leur industrie.

Au cours des longues audiences du Comité sur Canagrex, nous avons introduit 14 modifications en réponse aux inquiétudes exprimées quant à l'interférence de Canagrex avec le secteur privé et quant au besoin d'un tel organisme. Tous les efforts ont été déployés pour apaiser les craintes à l'égard du projet de loi C-85.

Je tiens à répéter que Canagrex ne sera pas un producteur de produits primaires et qu'il n'en a jamais été question pour les exploitants agricoles qui ont lancé l'idée, pas plus que je n'ai jamais eu l'intention de semer la terreur.

Le nouveau dirigeant de l'URSS aurait dit qu'il aimerait rendre l'agriculture aux exploitants agricoles. Tant que l'Union soviétique conservera son système médiocre nous continuerons à exporter chez eux bien que leur fonds de terre soit meilleur que le nôtre.

Le Canada est l'un des pays commerçants les plus libres du monde. Nous pouvons concurrencer d'autres pays exportateurs, pourvu que les règles ne soient pas unilatérales, comme certains le préconisent. Toutefois, ce qui est primordial à l'heure actuelle pour les artisans du commerce agricole extérieur c'est qu'ils aient les outils nécessaires pour bien s'acquitter de leurs tâches. Il nous faut ces outils, monsieur le président.

Canagrex sera l'un de ces outils. Grâce à un esprit de collaboration, à une planification et à une attention minutieuses, je suis convaincu que le Canada a un brillant avenir sur les marchés agro-alimentaires étrangers.

Quand on pense qu'il existe des débouchés de 400 à 500 millions de dollars pour tout un ensemble de produits, il est logique de tout mettre en œuvre pour capturer et conserver ces marchés.

Le Canada doit continuer d'exceller dans tous les aspects du commerce et nous devons toujours être prêts à apporter les modifications qui s'imposent pour préserver cette excellence. Monsieur le président, Canagrex est une modification qui s'impose. Merci.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Roblin: J'aimerais amener le ministre à dialoguer car je viens d'une province très consciente de l'importance de l'exportation des produits agricoles, d'une province riche de

[Text]

field and where there has been considerable experience on the part of the farmers themselves and also others interested in the trade. Anything that is going to improve exports *ipso facto* is something that I am bound to take an interest in.

I want to ask the minister to give us some rationale—some cost benefit approach—as to what he is doing. I do not know whether my figures are accurate, but I notice that the total exports reported in this presentation is about \$9.5 billion of which approximately 40 per cent are special crops that are not oilseeds or wheat. I presume dairy products represent another large figure. I notice that the rate of growth in the expansion of our exports in this area of special crops, if I can use that term, has been between 8 and 10 per cent over the past decade. What is the relationship of your \$400 million or \$500 million to the annual increase that we are experiencing now in our exports of these special crops? I am trying to look at missed opportunities. That is the thing that struck me. What are these missed opportunities? Why did we miss them and what relationship do they have to our annual normal expansion in this trade which has been very significant over the last 10 years?

Hon. Mr. Whelan: I do not have the time to go over many examples, but in the seed potato industry we have a half of 1 per cent of the world's seed potato market. There is strong support for this kind of an organization, for instance, because they compete with Holland which has an organization and they sell their potatoes for probably three times on the average of what ours are worth because we compete against one another. Prince Edward Island, New Brunswick and Alberta compete for seed potato markets so what you have is a depressed price in that area. New Holland potatoes will sell for \$27 a hundred whereas ours will sell from \$7 to \$9. New Holland will sell as high as \$27—from \$21 to \$27. I am using figures that are approximately a year old. There is a tremendous potential there because we have developed a new system for producing disease-free potatoes that we think are as good as any but many people will not buy them because they are so cheap.

The Canadian food processing industry has also supported it and at least two-thirds of the food processors support it because they need this kind of a system. For example, when it comes to exporting purebred cattle you cannot find any organization that will finance or insure it, not at the Export Development Corporation. A live biological entity is not insured. But other countries are doing that kind of thing and Canagrex will have all those powers if the bill becomes law. There are associations that are waiting for us to pass that bill. For instance, the Holstein Beef Association and quite a few of the other beef associations have said that they want that kind of expertise in order to become established in other parts of the world so as to carry on an information type of system. That may not necessarily be Canagrex. Canagrex would not be doing anything other than signing a contract with that other country, but the private sector here would be fulfilling that contract.

[Traduction]

l'expérience de ses agriculteurs et d'autres personnes qui s'intéressent à ce secteur. Toute initiative permettant d'améliorer *ipso facto* les exportations captivera mon intérêt.

J'aimerais demander au ministre de nous donner des raisons—une analyse coût-avantage—de ce qu'il entreprend. Je ne sais pas si mes chiffres sont exacts, mais d'après les chiffres cités au cours de l'exposé nos exportations s'élèveraient à quelque 9,5 milliards dont 40 p. 100 sont représentés par des céréales spéciales hormis les oléagineux ou le blé. Je suppose que les produits laitiers comptent également pour une bonne part. Je remarque que le taux de croissance de nos exportations dans ce domaine des céréales spéciales, si je puis utiliser cette expression, s'est situé entre 8 et 10 p. 100 au cours de la dernière décennie. Quelle part vos 400 ou 500 millions représente-t-ils dans la hausse annuelle de nos exportations de ces céréales spéciales? Je m'interroge sur les occasions ratées. C'est la chose qui me frappe. Quelles sont ces occasions ratées? Pourquoi les avons-nous ratées et quelle part représentent-elles dans l'expansion annuelle normale qui a été très importante au cours des dix dernières années.

L'honorable M. Whelan: Je n'ai pas le temps de vous donner beaucoup d'exemples mais en ce qui concerne les pommes de terre de semences, nous fournissons 0,5 p. 100 du marché mondial. Ce genre d'organisation est fortement appuyée car il s'agit de concurrencer la Hollande qui, par l'intermédiaire d'un organisme, vend ses pommes de terre trois fois plus cher en moyenne que les nôtres. Comme l'Île du Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et l'Alberta se font concurrence sur le marché des pommes de terre de semence, les prix sont à la baisse dans ce secteur. Les pommes de terre nouvelles de Hollande se vendent \$27 les 100 livres tandis que nous vendons les nôtres \$7 et \$9. La Hollande peut obtenir jusqu'à \$27 pour ses pommes de terre nouvelles—entre \$21 et \$27. Les chiffres que je cite datent d'environ un an. Les débouchés sont énormes car nous avons mis au point un nouveau système qui nous permet de produire des pommes de terre saines qui, à notre avis, sont tout aussi bonne que n'importe quelle autre. Les gens ne les achètent toutefois pas à cause de leur bas prix.

L'industrie canadienne de la fabrication des produits alimentaires ainsi que les deux tiers des fabricants de produits alimentaires lui ont accordé leur appui étant donné qu'ils ont besoin de ce genre de système. Par exemple, chez les exportateurs de bétail de race pure, il est impossible de trouver un organisme qui financera ou assurera un système, du moins pas la Société pour l'expansion des exportations. Un animal vivant n'est pas assuré alors que cela se fait dans d'autres pays. Canagrex aura les mêmes pouvoirs si le projet de loi est adopté. Les associations attendent que nous adoptions ce projet de loi. L'Association des producteurs de bovins Holstein et un nombre assez important d'autres associations d'éleveurs de bœuf se sont déclarées en faveur de ce genre de connaissances pour pouvoir s'établir dans d'autres parties du monde comme agents d'information. Ce ne serait pas nécessairement Canagrex qui ne ferait rien d'autre que de signer un contrat avec un autre pays, le secteur privé exécutant le contrat.

[Text]

Senator Roblin: Would the minister oblige me by giving more detail? I do not expect in now but he could file it with the committee. Could he give us an analysis of these \$100 or \$500 million of missed opportunities? Could he tell us the reason for the failure? Is it failure to finance? There are many aspects of this bill which I think are not in dispute, for example, marketing information, financing facilities and things of that nature which the minister stressed in some parts of his speech. I do not think they are in dispute.

Hon. Mr. Whelan: No.

Senator Roblin: People are saying, "let us do those kinds of things." Therefore, I want to relate these missed opportunities to the kind of shortfall or block that the minister sees that has been preventing export.

Hon. Mr. Whelan: We have published this information sheet "Canagrex Responding to a Need." I do not know if you have a copy of that.

Senator Roblin: I not only have it, but I have read it. I noticed that you have indicated there are only one or two factors that you consider have been holding things up.

Hon. Mr. Whelan: We are talking about meeting the challenge in Canada's export marketing potential. We talk about the products.

Senator Roblin: But the point I am making is that this says "financial technical promotion." Is that all there is to it?

Hon. Mr. Whelan: If you notice under the heading "Canagrex possible role" we say repeatedly "state to state", and "joint venture partner." That is the column that you want to look at. There are countries such as Saudi Arabia that want to deal with us but they do not want to deal with anybody other than a government agency. Now instead of going through four departments they will be able to deal with Canagrex and the Ministry of Agriculture with respect to agri-food products.

Senator Roblin: I guess what you are telling us is that the Canadian Commercial Corporation does not help you in your work.

Hon. Mr. Whelan: It does help but it does not have the total authority to move into this kind of a venture. You have to go through three or four different bodies resulting in a lot of lost time. Again, I suggest that you check what our competitors are doing.

Senator Roblin: What you are telling me, I think, Mr. Minister, is that it does not work for agriculture. I immediately ask myself does it work for anybody else. Many of the functions that you describe as being the functions you hope Canagrex will undertake are already being performed and you have been through that exercise no doubt several times. Export advice, the exploration of new markets, the facilitating of packaging and merchandising and credit and all that type of thing is in theory, at any rate, available in some other branch

[Traduction]

Le sénateur Roblin: Le ministre aurait-il l'obligeance de me donner plus de précisions? Je ne m'attends pas à ce qu'il le fasse maintenant mais il pourrait transmettre les chiffres au Comité. Peut-il nous indiquer la ventilation de ces 400 ou 500 millions de dollars d'occasions ratées? Quelles sont-elles et quelle est la raison de l'échec? Peut-on l'attribuer au manque de financement? De nombreux aspects de ce projet de loi ne sont pas je crois, mis en cause. Je veux par exemple parler de l'identification des débouchés, du financement des installations et autres choses du genre sur lesquelles le ministre a insisté à un certain moment dans son discours. Je ne crois pas qu'ils soient mis en cause.

L'honorable M. Whelan: Non.

Le sénateur Roblin: Les gens disent: «Faisons-le.» Je veux donc comparer ces occasions ratées au genre d'erreurs ou d'obstacles qui, selon le ministre ont nui aux exportations.

L'honorable M. Whelan: Nous avons publié le document «Canagrex répond à un besoin.» Je ne sais pas si vous en possédez un exemplaire.

Le sénateur Roblin: Non seulement je l'ai, mais je l'ai lu. J'ai remarqué que vous y indiquez que seuls un ou deux facteurs bloquent les choses. Si vous me permettez...

L'honorable M. Whelan: Nous y parlons de profiter de notre marché potentiel à l'exportation. Nous y parlons de produits...

Le sénateur Roblin: Mais le point que je veux faire ressortir c'est qu'il y est question d'aide financière et technique. C'est tout ce dont il est question.

L'honorable M. Whelan: Si vous remarquez, sous la rubrique «Rôle possible de Canagrex», il est sans cesse question d'«entente bilatérale», et de «partenaire de coentreprise». C'est la colonne qui vous intéresse. Il y a des pays comme l'Arabie saoudite qui veulent faire affaire avec nous mais ne veulent qu'avec une agence gouvernementale. Au lieu de passer par quatre ministères, vous pourrez traiter avec Canagrex et le ministère de l'Agriculture lorsqu'il s'agira de produits agro-alimentaires.

Le sénateur Roblin: Je suppose que ce que vous voulez dire, c'est que la Corporation commerciale canadienne ne vous aide pas dans votre travail.

L'honorable M. Whelan: Elle nous aide, mais elle ne possède pas les pouvoirs nécessaires pour s'engager dans ce genre d'entreprise. Il faut passer par trois ou quatre organismes différents, ce qui fait perdre beaucoup de temps. Encore une fois, je vous suggère d'aller voir ce que font nos concurrents.

Le sénateur Roblin: Ce que vous me dites, si je comprends bien, monsieur le Ministre, c'est qu'elle n'est pas efficace pour l'agriculture. Mais l'est-elle pour d'autres domaines? Nombre des fonctions que vous aimeriez voir Canagrex assumer sont déjà confiées à d'autres; vous avez sans aucun doute déjà répondu à cette question plusieurs fois. Les conseils sur l'exportation, l'étude des nouveaux marchés, les mesures destinées à faciliter le conditionnement, la mise en marché et le crédit, et toutes les autres opérations de ce genre sont, du moins en

[Text]

of government. I am trying to elicit from you your opinion as to whether those other services can deal with your problem.

Hon. Mr. Whelan: There are many of them that are very good. But the fact that they are disseminated and not under one authority is why we are saying they should be brought together under this bill. Other bills give them authority in other departments. Canagrex can have authority to do all those things. Perhaps that is why people are saying they have too much power.

Senator Roblin: What are we supposed to do with some of these people who are doing some of these things now?

Hon. Mr. Whelan: The bill states that they will still work. We will be using the trade commissioners, and so on, because the budget for Canagrex is very small.

We will ensure that the body is made up of those who understand agriculture and food, and they will be the ones who will be dealing with people. I am quite sure, Senator Roblin, that when you were premier you were asked to involve people who knew something about agriculture. The Russian Minister of Agriculture, who is our largest customer at the present time, said, "Send a person to Moscow who knows something about agriculture. We do not have one agriculture expert in Moscow."

Senator Roblin: I assume you are not talking about Esmond Jarvis?

Hon. Mr. Whelan: He is not in Moscow.

Senator Roblin: He knows a great deal about agriculture.

Hon. Mr. Whelan: Esmond Jarvis used to be my assistant deputy minister, and I did have a little to do with him being appointed head of the Wheat Board.

Senator Roblin: I congratulate you, but you must not forget that we gave him to you from Manitoba. I am glad you recognized a good man when you saw one.

I got the impression that you mentioned the United States as an example that we should follow. They have been very good at promoting their agricultural products. As you know, they have an agricultural representative who sits in their embassies and educates the people in the localities as to what they can do with an American product. That opens the door and obtains the required marketing push. What are we going to do in this regard?

Hon. Mr. Whelan: I hope I did not give you the impression that we approve of everything the United States is doing. I mentioned the fact that they are under-selling us on skim milk powder. They say to their customers that, if they buy, say, 20,000 tonnes, they will receive so many tonnes free to go along with it. We do not have those resources or powers.

None of the other organizations which I mentioned is actually involved in living things and perishable products. Canagrex will play a major role in these areas. We have the

[Traduction]

théorie, déjà effectuées dans d'autres secteurs du gouvernement. Je veux tout simplement savoir si, d'après vous, ces autres services peuvent résoudre votre problème.

L'honorable M. Whelan: Bon nombre de ces services sont très bons, mais ils sont trop éparpillés. C'est pourquoi nous disons qu'il faut les regrouper dans ce projet de loi. Les autres lois donnent à ces services les mêmes pouvoirs dans d'autres ministères. Canagrex serait autorisé à faire toutes ces choses, et c'est peut-être pourquoi certains disent qu'elle a trop de pouvoirs.

Le sénateur Roblin: Que sommes-nous censés faire des gens qui s'occupent de ces services à l'heure actuelle?

L'honorable M. Whelan: Le projet de loi prévoit que nous continuerons d'avoir recours à eux, par exemple aux délégués commerciaux, parce que le budget de Canagrex sera très restreint.

Nous veillerons à ce que la société soit composée de personnes qui connaissent bien l'agriculture et l'alimentation; ce sont elles qui traiteront avec les clients. Je suis certain, sénateur Roblin, que lorsque vous étiez premier ministre, on vous a demandé de faire participer aux décisions des gens qui connaissent quelque chose à l'agriculture. Le ministre russe de l'Agriculture, qui est notre plus important client à l'heure actuelle, nous a demandé d'envoyer à Moscou quelqu'un qui s'y connaissait dans ce domaine, parce qu'il n'avait personne de compétent là-bas.

Le sénateur Roblin: J'imagine que vous ne voulez pas parler d'Esmond Jarvis?

L'honorable M. Whelan: Il n'est pas à Moscou.

Le sénateur Roblin: Il connaît très bien l'agriculture.

L'honorable M. Whelan: Esmond Jarvis a été mon sous-ministre adjoint, et je n'ai pas été pour rien dans sa nomination à la tête de la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Roblin: Je vous félicite, mais vous ne devez pas oublier qu'il vient du Manitoba; c'est nous qui vous l'avons envoyé. Je suis content de voir que vous savez reconnaître la valeur des gens.

J'ai eu l'impression que vous citiez les États-Unis en exemple. Certes, ce pays a très bien réussi à promouvoir ses produits agricoles. Comme vous le savez, les Américains envoient dans toutes leurs ambassades un délégué à l'agriculture pour informer la population locale de ce qu'elle peut faire avec les produits américains. Cette pratique permet d'ouvrir des portes et de donner l'impulsion nécessaire pour la mise en marché des produits. Que comptons-nous faire en ce sens?

L'honorable M. Whelan: J'espère bien ne pas vous avoir donné l'impression que j'approuve tout ce que font les États-Unis. J'ai dit qu'ils vendent leur poudre de lait écrémé moins cher que nous. Ils disent à leurs clients que, s'ils achètent par exemple 20,000 tonnes, ils recevront tant de tonnes gratuitement. Nous n'avons pas les ressources nécessaires pour en faire autant.

Aucun des autres organismes que j'ai mentionnés ne s'occupe du bétail ni des denrées périssables. Canagrex jouera un rôle primordial dans ce domaine. Nous avons la possibilité de

[Text]

potential to produce those things and to become involved in areas of food processing such as those handled by the tobacco board, the soybean board and the white bean board. All of these people want this kind of assistance.

Why do they want this assistance? I have been involved in this area for about 28 years, and, over the last two years, Canagrex has already been a partial success. More trade people are telling us what they can do, and they are trying to do things that I have never seen them do before. I say, "Hurrah for Canagrex," because, finally, something has gotten them off of their seats.

Senator Roblin: The point I am trying to make is that some of the activities of Canagrex are those which all aspects of the trade would support, and those would be compatible with what our competitors do. However, I do not think our competitors get into the field of buying and selling.

Hon. Mr. Whelan: The United States builds facilities. We are talking about joint ventures. For instance, we can deliver a high quality product, but, in dealing in the perishable sector, countries such as Algeria or Nigeria, have no facilities for cold storage or controlled atmospheric temperatures or even vermin-proof storage. We have had some very bad experiences with products we have shipped into those countries.

Canagrex will be able to enter into a joint venture to build a warehouse or to supply the necessary things required to keep the food in a natural state. We have one of the best food processing industries in the world and one of the best meat packing industries in the world, but we are not exploiting them as well as we should. We should be selling on quality.

Senator Roblin, you were talking about the United States' promotion. I would point out that the deal in Morocco was interest free; it was not a matter of promotion—they were giving to Morocco to show the European Community what they could do. The United States can certainly promote with the big bag called "money" right alongside, and that is how they generally under-sell. I am not saying that we could ever compete with them in the fashion described by their Public Law 480, which is supposed to be used to assist countries in necessity. They have even used that to export to Japan. To me, that seems a little extreme. Secretary Black, who is trying to get in touch with me now, has indicated that he has terrible problems with surplus products in the United States and that he does not know what to do with them.

Senator Roblin: You are stretching the limitations of Canagrex because I do not think anyone accepts that you will be able to compete on the world market except in the matter of price.

Hon. Mr. Whelan: We are going to compete because of the fact that we will have salesmen who understand agriculture, and we will have a higher quality product. For instance, we have meat products in Canada that we process and manufacture. We do not allow the use of certain parts of an animal and, for instance, the United States of America does.

[Traduction]

produire ces choses et de nous imposer dans divers domaines de la transformation des aliments comme ceux dont s'occupent les offices de commercialisation du tabac, des fèves de soja et des haricots blancs. Ces offices veulent une aide de ce genre.

Pourquoi ont-ils besoin de cette aide? Je travaille dans ce domaine depuis environ 28 ans et je dois dire que, depuis deux ans, Canagrex connaît déjà un succès relatif. Les gens du métier nous disent plus souvent ce qu'ils peuvent faire, et ils essaient de réaliser des choses qu'ils n'avaient jamais réalisées avant. Je dis bravo à Canagrex parce qu'enfin, quelque chose a poussé ces gens à se mettre à l'œuvre.

Le sénateur Roblin: Ce que j'essaie de démontrer, c'est que certaines des fonctions prévues pour Canagrex reçoivent l'assentiment de tous les secteurs de l'industrie et sont compatibles avec ce que font nos concurrents. Cependant, je ne pense pas que ces derniers s'occupent d'achat et de vente.

L'honorable M. Whelan: Les États-Unis construisent des installations. Nous, nous parlons d'ententes de coentreprise. Par exemple, nous pouvons fournir des denrées périssables de haute qualité, mais dans certains pays, par exemple en Algérie et au Nigéria, il n'existe pas de chambres froides, de locaux à atmosphère contrôlée, ni même d'installations d'entreposage à l'abri des vermines. Nous avons eu de très mauvaises expériences avec certains produits envoyés dans ces pays.

Canagrex pourra conclure des ententes de coentreprise pour construire des entrepôts ou fournir les éléments nécessaires pour conserver la nourriture fraîche. Nos industries de transformation des produits alimentaires et de salaison des viandes sont parmi les meilleures au monde, mais nous ne les exploitons pas comme nous le devrions. Nous devrions miser sur la qualité.

Sénateur Roblin, vous parliez de la promotion faite par les États-Unis. Je tiens à signaler que la transaction conclue au Maroc comprenait un prêt sans intérêt; il ne s'agissait pas de promotion. Les Américains ont fait un cadeau au Maroc pour montrer à la Communauté européenne ce dont ils sont capables. Les États-Unis peuvent évidemment faire de la promotion en s'appuyant sur leur richesse, et c'est ainsi qu'ils peuvent généralement vendre moins cher que les autres. Loin de moi l'idée de prétendre que nous puissions leur faire concurrence de la façon décrite dans leur loi publique 480, qui est censée servir à aider les pays dans le besoin. Ils l'ont invoquée même pour exporter au Japon, ce qui me semble un peu extrême. Le secrétaire Black, qui tente actuellement de me joindre, a indiqué qu'il y avait de graves problèmes de surplus aux États-Unis et qu'il ne savait pas comment les résoudre.

Le sénateur Roblin: Vous exagérez les possibilités de Canagrex; personne ne vous pense capables de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, sauf en ce qui a trait aux prix.

L'honorable M. Whelan: Nous allons être concurrentiels parce que nous aurons des vendeurs qui connaîtront l'agriculture et offriront un produit de meilleure qualité. Par exemple, nous avons au Canada des produits à base de viande que nous traitons et manufacturons nous-mêmes. Nous ne permettons

[Text]

Senator Roblin: But that has nothing to do with it.

Hon. Mr. Whelan: It does have a lot to do with it; it ensures our product is high quality. The salesmen can say that this is pure and that it is good.

Senator Roblin: I do not think anyone is complaining about the facilitative role which you sketch out here. You have been talking a lot about that, and I would agree that we all like that concept. However, beyond that, you run into trouble. I know that, in my own province, they, perhaps, do not understand it well enough. That seems to be part of your theme. The concept of going beyond the facilitative role is not popular in Manitoba.

I think another difficulty has to do with where you are going in the future. You say there are a lot of crown corporations. There are. The Auditor Gen has reminded us that maybe we could do with a few less. It is quite a job to cut them down because these things have a life of their own. As an example, the National Energy Program, which started out to be a window on the industry with special emphasis on self-sufficiency, wound up running a lot of filling stations in Quebec. That was not part of the bargain when we started.

I do not know where Canagrex is going. I notice in the bill you will work on a three-year plan, and I would say that that is a good idea. Shorter terms are impossible to work with. What is your three-year plan? We have here a statement that you have 29 people and that your first year of operation is going to cost \$12 million, but where are you going?

Hon. Mr. Whelan: Twelve million dollars for three years.

Senator Roblin: Where are you going on this?

Hon. Mr. Whelan: I tried to say, senator, that a board will be making most of the decisions. We will have an advisory group made up of producers and provincial government representatives. For instance, the Saskatchewan Federation of Agriculture, which consists of a group of commodity people from Saskatchewan, has passed a motion endorsing Canagrex with the condition that it ends up with a director on the board. I am quite sure a director will be chosen from Saskatchewan, if someone with the qualities required can be found. The directors will be making the decisions, and they will be submitting the programs. As I said, the three-year program will have to be approved.

Senator Roblin: Do you really believe that will happen?

Hon. Mr. Whelan: Yes, I do.

Senator Roblin: I commend you on your optimism. I find that in most of these crown corporations the executives take

[Traduction]

pas l'utilisation de certaines parties animales, comme le font par exemple les États-Unis.

Le sénateur Roblin: Mais cela n'a rien à voir avec la question.

L'honorable M. Whelan: Au contraire, cela prouve que notre produit est de bonne qualité. Notre vendeur peut l'affirmer.

Le sénateur Roblin: Je pense que personne ne songe à se plaindre du rôle que vous dépeignez ici, qui consisterait à faciliter la vente de nos produits. Vous avez beaucoup parlé de cet aspect, et je conviens que nous sommes tous d'accord. Cependant, si vous voulez aller plus loin, c'est là que les problèmes commencent. Je sais que, dans ma propre province, on ne comprend pas très bien la question. C'est d'ailleurs ce que vous semblez dire. L'idée d'aller au-delà de ce rôle de promotion n'est pas populaire au Manitoba.

L'autre problème, c'est que nous ne voyons pas très bien où vous allez. Vous dites qu'il y a beaucoup de sociétés de la Couronne; c'est certain. Le Vérificateur général nous a d'ailleurs rappelé qu'il pourrait peut-être y en avoir un peu moins. Il est cependant très difficile d'en réduire le nombre parce qu'elles ont en quelque sorte leur vie propre. Par exemple, le Programme énergétique national, qui était au départ un moyen d'ouverture sur l'industrie mettant particulièrement l'accent sur l'autosuffisance, a fini par administrer bon nombre de stations-service au Québec. Cela n'était pas prévu au début.

J'ignore où Canagrex s'en va. J'ai remarqué dans le projet de loi que vous travaillerez selon un plan triennal, ce qui me semble une bonne idée. Il est impossible en effet de travailler à plus court terme. Cependant, en quoi consistera ce plan triennal? On nous dit ici que la société comptera 29 personnes et qu'elle aura un budget de 12 millions pour la première année d'exploitation; mais quelle sera son orientation?

L'honorable M. Whelan: Il s'agit de 12 millions pour trois ans.

Le sénateur Roblin: Mais dans quelle direction vous orientez-vous?

L'honorable M. Whelan: J'ai essayé de vous dire, sénateur, que c'est un conseil d'administration qui prendra la plupart des décisions. Nous créons un groupe consultatif composé de producteurs et de représentants des gouvernements provinciaux. Par exemple, la *Saskatchewan Federation of Agriculture*, un groupe de producteurs de la Saskatchewan, a adopté une motion approuvant la création de Canagrex à condition qu'un de ses membres soit nommé au conseil d'administration. Je suis à peu près certain qu'il y aura au conseil un représentant de la Saskatchewan, si nous pouvons trouver quelqu'un qui ait les qualités requises. Les administrateurs prendront les décisions et soumettront les programmes. Comme je l'ai dit, le programme triennal devra être approuvé.

Le sénateur Roblin: Croyez-vous vraiment que c'est ce qui se produira?

L'honorable M. Whelan: Oui.

Le sénateur Roblin: Je vous félicite de votre optimisme. Pour ma part, je trouve que dans la plupart des sociétés de la

[Text]

over and the directors follow along. I would hardly think the government is not going to have a considerable policy input in whatever goes on. I think I am quite safe in making that statement.

Hon. Mr. Whelan: I would ask you to check my record of interference in crown corporations with which I have been involved. I have appointed independent people. Some people have said that these appointees to Canagrex will be nothing but political hacks. I know that, as a premier, you would never have thought of doing anything like that. If you check my record, you will find that I have accepted those people put forward by organizations and have put them on the boards.

I would point out that I do not take full credit for what the Auditor Gen said about the Department of Agriculture. I think that we have a good ship and a good crew. The Auditor Gen gave us a good, clean bill of health.

When I first became Minister of Agriculture, the Auditor Gen and I used to have lots of arguments. He is the most ingenious persons in terms of the business world. He would say to me, "We can do this, Mr. Minister, without spending money."

The Department of Agriculture went from 2.4 per cent of the federal budget to 1.4 per cent, and that is why I am criticized by the opposition. "As a minister, you have no power" they can say, "look at what has happened to your budget." We have put 14 programs into effect since I have been the Minister of Agriculture. We finally added 26 man-years over a period of 10 years.

Senator Roblin: Mr. Minister, if you are asking us to believe that this board is not going to carry out government policy, then I am sceptical. With respect to the board, I want notice to be taken of Senator Molgat's intervention regarding appointments to committees. He and I understand each other well on this subject and I am pleased to have his support.

The point I am getting at, however, is that I am disturbed about the fact that, regarding these new policies, we do not get good cost-benefit studies given to us. They are much too vague. We do not get good forecasts of what we are getting into. I think both those things should be looked at. I wonder whether you and your officials can give this committee more help so that we can find out where we are going with this thing.

Hon. Mr. Whelan: Our officials will give you the studies they have been involved in. Dr. Ware has been involved with the farm organizations right from the beginning. The officials have had meetings with the Canadian food processors, some of whom want a director on the board of Canagrex. For example, the Meat Packers' Council of Canada want to have a director on it.

My point is that there are many people interested. If I showed you the lists of people from the private sector, senator,

[Traduction]

Couronne, c'est l'exécutif qui mène, et le conseil d'administration suit. Je serais très étonné que le gouvernement n'ait rien à dire dans la politique de la société, quelle que soit la situation. Je pense pouvoir l'affirmer sans trop risquer de me tromper.

L'honorable M. Whelan: Je vous signale que je me suis très rarement immiscé dans les affaires des sociétés de la Couronne qui dépendaient de moi. J'y ai toujours nommé des personnes indépendantes. Certains ont dit que les membres nommés à Canagrex ne seront que des pantins politiques. Je sais que, comme premier ministre, vous n'auriez jamais songé à faire une chose du genre. Si vous étudiez bien la question, vous verrez que j'ai accepté les personnes qui m'étaient proposées par les organismes pour les nommer aux divers conseils et commissions.

Je tiens à souligner que je ne suis pas le seul à mériter des félicitations pour ce que le Vérificateur général a dit du ministère de l'Agriculture. Je pense que nous avons un bon navire et un bon équipage, et c'est pourquoi le Vérificateur général nous a donné une bonne note.

Lorsque je suis devenu ministre de l'Agriculture, j'ai souvent eu des discussions avec le Vérificateur général. C'est la personne la plus ingénieuse que je connaisse dans le monde des affaires. Il avait l'habitude de me dire: «Nous pouvons faire ceci ou cela, monsieur le Ministre, sans dépenser un sou.»

Le ministère de l'Agriculture, à qui était alloué 2,4 p. 100 du budget fédéral, n'en reçoit plus que 1,4 p. 100, c'est pourquoi l'opposition me critique. Comme ministre, je n'ai aucun pouvoir. Ils peuvent dire: «Voyez ce qui est arrivé à votre budget.» Or, nous avons mis 14 programmes en œuvre depuis que je suis ministre de l'Agriculture, nous avons ajouté 26 années-hommes sur une période de dix ans.

Le sénateur Roblin: Monsieur le Ministre, si vous nous demandez de croire que le conseil d'administration n'appliquera pas la politique gouvernementale, je suis sceptique. À ce propos, je tiens à rappeler l'intervention du sénateur Molgat au sujet des nominations aux comités. Lui et moi nous sommes tout à fait d'accord sur ce point et je suis très heureux d'avoir son appui.

Ce qui me dérange le plus, cependant, c'est que nous ne disposons pas de bonnes études de rentabilité au sujet de ces nouvelles politiques; celles que nous avons sont beaucoup trop vagues. Nous n'avons pas non plus de prévisions précises sur ce qui nous attend. Je pense qu'il faudrait se pencher sur ces deux éléments. Je me demande si vous et vos fonctionnaires pourriez aider notre Comité à savoir où nous allons.

L'honorable M. Whelan: Nos fonctionnaires vous communiqueront toutes les études auxquelles ils ont participé. M. Ware a travaillé avec les organismes agricoles depuis le tout début. Les fonctionnaires ont rencontré des membres de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires, dont certains voudraient voir un de leurs membres siéger au conseil d'administration de Canagrex. Par exemple, le Conseil des salaisons du Canada voudrait s'y faire représenter.

Ce que je veux dire, c'est que la chose intéresse beaucoup de monde. Si je vous montrais, sénateur, les listes de gens du

[Text]

who want to run Canagrex, I am sure you would be surprised. These people are saying to me, "Mr. Minister, we know you are so right." Some of these people, I would point out, are with big corporations and want to be able to show what they can do. They say, "We are ready to give up our security to come to work on this." They will have no security here if it is not a success. It has to be a success to provide them with security.

I would point out that, if this legislation were a complete flop, no agriculture committee and no Minister of Agriculture in his right mind would recommend that it continue on. That is written into the legislation to protect the interests of the people.

Senator Roblin: I do not want to follow you down every one of the trails you have opened up here, except to remark that the Auditor Gen told us that 500 people in the federal civil service lost their jobs in the last year. I think, then, that it is a pretty stable occupation to engage in. I do not think there is much problem there.

Hon. Mr. Whelan: Canagrex is not a civil service organization.

Senator Roblin: According to your bill, its employees will come under the Civil Service Act for pension and other things, so I am going to refer to it as a civil service organization.

I think that if you get your Canagrex organization, it will be around here for a long, long time.

Hon. Mr. Whelan: I think it will be, too, and do you know why? It will be a success; that is why some people are scared of it. I am glad that we agree on one thing, senator.

Senator Roblin: It will be around here for a long, long time, whether it is a success or not. I have to admit that the government of the province of Manitoba has had a few things happen which also took a long time to wind up. These things seem to have a life of their own.

I think you will find that your eager beavers will get to work over the next year or two and will be presenting you with a budget that is much different from that which you have now.

"I see many good things in this piece of legislation. I have been speaking, perhaps, in a questioning vein; that is what we are here for. I do not understand why it is so important to have clause 14(1)(a) on buy-and-sell included for your operation. You have told us that you need it for bail-outs. If we are going to have bail-outs, I do not want them put under an authority of this kind. I want them dealt with by Parliament in a little better way. This is no place to put bail-outs. I do not understand why you cannot do away with that clause and get your bill.

[Traduction]

secteur privé qui veulent administrer Canagrex, je suis sûr que vous seriez surpris. Ces gens me disent: «Monsieur le Ministre, nous savons que vous avez entièrement raison.» Je tiens à souligner que certains d'entre eux viennent de grandes entreprises et veulent être en mesure de donner leur pleine mesure. Ils se disent prêts à abandonner leur sécurité d'emploi pour travailler à ce projet. Ils n'auront en effet aucune sécurité ici si la société est un échec; ils doivent donc en assurer la réussite.

Je tiens à signaler que si cette loi s'avère un échec total, il est certain qu'aucun comité de l'agriculture, qu'aucun ministre de l'Agriculture ne recommandera d'en poursuivre l'application. Cette possibilité est d'ailleurs prévue dans le projet de loi pour protéger les intérêts de la population.

Le sénateur Roblin: Je ne veux pas vous suivre dans toutes les voies que vous avez ouvertes ici, mais je tiens à faire remarquer que, selon le Vérificateur général, 500 fonctionnaires fédéraux seulement ont perdu leur emploi l'an dernier. J'estime par conséquent que la Fonction publique est un secteur assez stable; je ne pense pas qu'il puisse y avoir beaucoup de problèmes en ce sens.

L'honorable M. Whelan: Les employés de Canagrex ne seront pas des fonctionnaires.

Le sénateur Roblin: Selon votre projet de loi, ces employés seront régis par la Loi sur la pension de la Fonction publique pour ce qui est des pensions, notamment; on peut donc dire qu'ils seront fonctionnaires.

Je pense que si vous mettez sur pied votre société Canagrex, elle restera en place très longtemps.

L'honorable M. Whelan: C'est ce que je pense également, et savez-vous pourquoi? Parce que ce sera un succès. C'est pourquoi certaines personnes en ont peur. Je suis content que nous soyons d'accord sur ce point, sénateur.

Le sénateur Roblin: Elle restera en place longtemps, qu'elle soit un succès ou non. Je dois admettre que le gouvernement du Manitoba a mis sur pied certains organismes dont il n'a pu se défaire qu'après très longtemps. Les organismes de ce genre semblent animés d'une vie propre.

Vous vous rendrez probablement compte que vos petits castors industriels se mettront à l'œuvre d'ici un ou deux ans et vous présenteront un budget très différent de celui que vous avez maintenant.

Ce projet de loi contient de très bons éléments. J'ai peut-être mis davantage l'accent sur les questions, puisque nous sommes ici pour cela. Par exemple, je ne comprends pas pourquoi il est tellement important que l'alinéa 14(1)a) sur la vente et l'achat figure dans ce projet de loi pour que la société puisse fonctionner. Vous nous avez dit que vous en avez besoin au cas où vous devriez aider des secteurs en difficulté. Si cela doit se faire, je ne veux pas que ce soit en vertu d'une loi de ce genre. Je veux que le Parlement s'en occupe, ce qui me semble un peu préférable. Ce n'est pas à un projet de loi comme celui-là à prévoir ce genre de situation. Je ne comprends pas pourquoi vous ne pouvez pas abandonner cette disposition pour que votre projet de loi soit adopté.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I was using the bill respecting the Agricultural Products Board. If you check that bill, you will find that the intent of it is for bail-outs.

Senator Roblin: If that provision is contained in that bill, you do not need it in this one.

Hon. Mr. Whelan: The Agricultural Products Board must operate through Treasury Board. With the provisions contained in this bill, Canagrex will be able to operate in an efficient, swift manner.

Senator Roblin: You have to be careful; the first thing you know you will have to go through Parliament.

Hon. Mr. Whelan: We have to report to Parliament every year under this bill. That is something different from the rules applying to every other crown corporation.

Senator Roblin: It is not any different now.

Hon. Mr. Whelan: Senator Roblin, when you were speaking of Senator Molgat, whom I have known for a long time, it reminded me of something. Every time I go to Manitoba I am amazed at the different telephone that I use. I'm surprised that they never got rid of it and sold it to some private organization.

The Chairman: I wonder, Senator Roblin, if I can now call upon another senator.

Senator Roblin: I am sorry, Mr. Chairman. The minister inspires me. Manitoba has the telephone system ready to go. I would really like to talk to the minister about that. Perhaps we can do so by long distance telephone some day.

The Chairman: I will come back to you, Senator Roblin; at this time I will call upon Senator McGrand.

Senator McGrand: Mr. Minister, for many years New Brunswick has exported potatoes, both table and seed. Early in this century, seed potatoes were exported to Cuba, and in large quantities. South America then became a much-needed market for New Brunswick's seed potatoes. I do not know the situation today, but how does this legislation work out with respect to the New Brunswick policy of exporting both seed and table potatoes?

Hon. Mr. Whelan: As I mentioned earlier, senator, the seed potato industry is one of the most difficult areas within which to work. The reason for that is that there are so many agents selling seed potatoes. For example, there are liable to be three from New Brunswick and three from Prince Edward Island, all going to one of these countries to sell seed potatoes. In that country there may be one agent buying from them. He, then, has great fun pitting them against one another. They generally end up getting such a low price that it does not really make that kind of venture a good one, in economic terms, for them to become involved in.

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Je me fondais sur la Loi sur l'Office des produits agricoles, qui est destinée à aider les producteurs en difficulté.

Le sénateur Roblin: Si cette loi comprend déjà une disposition de ce genre, vous n'en avez pas besoin dans celle-ci.

L'honorable M. Whelan: L'Office des produits agricoles doit répondre de ses actes devant le Conseil du trésor. Grâce aux dispositions contenues dans notre projet de loi, Canagrex pourra fonctionner de façon rapide et efficace.

Le sénateur Roblin: Attention! La première chose qui vous arrivera, c'est que vous deviez passer par le Parlement.

L'honorable M. Whelan: Nous devons rendre des comptes au Parlement tous les ans, en vertu de ce projet de loi. Les règles régissant toutes les autres sociétés de la Couronne sont bien différentes.

Le sénateur Roblin: Elles ne le sont pas à l'heure actuelle..

L'honorable M. Whelan: Sénateur Roblin, lorsque vous avez parlé du sénateur Molgat, que je connais depuis longtemps, vous m'avez rappelé quelque chose. Chaque fois que je vais au Manitoba, je suis émerveillé par le service téléphonique. Je suis toujours étonné que la province ne s'en soit jamais débarrassée en le vendant à une société privée.

Le président: Sénateur Roblin, puis-je maintenant donner la parole à un autre sénateur.

Le sénateur Roblin: Je suis désolé, monsieur le Président, mais le ministre m'inspire. Le gouvernement du Manitoba est prêt à se défaire de son service téléphonique. J'aimerais bien parler de cette question au ministre. Peut-être pourrions-nous en discuter par interurbain un de ces jours?

Le président: Vous pourrez poser d'autres questions plus tard, sénateur Roblin; pour le moment, la parole est au sénateur McGrand.

Le sénateur McGrand: Monsieur le Ministre, le Nouveau-Brunswick exporte depuis bien des années des pommes de terre, tant de table que de semence. Au début du siècle, les pommes de terre de semence étaient exportées à Cuba en grandes quantités. L'Amérique du Sud est ensuite devenue un marché essentiel pour ce produit. Je ne sais pas quelle est la situation aujourd'hui, mais j'aimerais savoir comment ce projet de loi influera sur la politique du Nouveau-Brunswick en ce qui a trait à l'exportation des pommes de terre de semence et de table?

L'honorable M. Whelan: Comme je l'ai mentionné plus tôt, sénateur, l'industrie de la pomme de terre de semence est un des secteurs qui nous posent le plus de problèmes, parce qu'il y a tellement de gens qui vendent de ce produit. Par exemple, il peut y avoir trois producteurs du Nouveau-Brunswick et trois de l'Île-du-Prince-Édouard, qui vont tous dans les mêmes pays pour y vendre des pommes de terre de semence. Dans ces pays, il y a souvent un seul agent pour acheter leur produit. C'est donc pour lui un jeu d'enfant de les mettre en concurrence. Les vendeurs finissent donc presque toujours par obtenir un prix tellement bas qu'il ne justifie pas vraiment ce genre d'entreprise, en termes de rentabilité, pour ceux qui s'en occupent.

[Text]

We have tried to support the seed potato producers with Potatoes Canada. We have established, at Fredericton and on Prince Edward Island, sanitary equipment which is the best that can be obtained and which most other countries do not have. This equipment tests the potatoes for disease. This year we think that the whole of Prince Edward Island is completely disease-free. We think that Prince Edward Island will probably be the Garden of Eden in terms of producing seed potatoes for the world. Instead of worrying about table stock, the producers should realize that table stock will come out of the seed stock.

We think that there is a tremendous potential for this area. It has 12-month ports, where goods can be exported all year round. The producers do not have to worry about transporting thousands of miles to get to a seed port. This area has not been exploited to the degree it could be. I have given interest-free advance payments to potato farmers. I have had some very bad luck in that area, where licensed dealers, who would perhaps handle the potatoes for six potato producers, have not received a penny for the potatoes they have sold, and they have sold as high as \$60,000 worth of potatoes. These were sold into the domestic market and not the export market. You can see that it is probably one of the worst marketing systems that exists in Canada today. We are hoping to form a marketing agency for the table stock.

The majority of the people in the seed potato business have indicated their support of Canagrex. There is a wide difference of opinion in this regard. I repeat that most of the seed potato producers say that they can and want to work with Canagrex. For example, the President of the Canadian Horticultural Council is from Alberta, where he is a seed potato producer. He is a strong supporter of Canagrex, even though in Alberta one has to be pretty brave to support Canagrex. He has not backed off at all. There is all kinds of pressure—I think undue pressure—which has been put on him to change his mind, but he has remained a supporter of Canagrex.

Senator McGrand: Thank you, Mr. Minister, you have answered my question.

Senator Hastings: Mr. Minister, you were in Alberta last week and you had occasion to speak to the farm organizations there. I notice that they do not support Canagrex, as you have stated, on the basis that they say there is adequate legislation at the present time to do the work that Canagrex is being created to do. In your presentation you said a number of times that the Canadian Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation and the APB were doing excellent work in this field. In responding to the other questions that have been put to you, you have partially answered my question. I will, however, ask it again: Why do you need Canagrex when you have all this other legislation presently on the books to do this job? Could you also comment on Unifarm in Alberta at the same time?

Hon. Mr. Whelan: As you noticed, I addressed the question of Unifarm in Alberta the other evening. I thought you might

[Traduction]

Nous avons essayé d'aider les producteurs de pommes de terre de semence au moyen de Pommes de terre Canada. Nous avons installé, à Fredericton et à l'Île-du-Prince-Édouard, le meilleur matériel sanitaire qui soit et que l'on ne trouve pas dans bon nombre d'autres pays. Ce matériel sert à déceler les maladies dans les patates. Cette année, nous croyons que les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard seront exemptes de maladie. L'Île-du-Prince-Édouard sera probablement considérée comme le paradis terrestre du monde pour la production de pommes de terre de semence. Au lieu de s'inquiéter des pommes de terre de table, les producteurs devraient plutôt s'intéresser aux pommes de terre de semence qui servent à les produire.

Nous estimons que cette région offre de grandes possibilités. Ses ports sont ouverts douze mois par année, et les produits peuvent y être exportés en tout temps. Les producteurs n'ont pas à parcourir des centaines de milles avant d'arriver à un port. Cette région n'a pas été exploitée au maximum. J'ai déjà versé des paiements par anticipation, sans intérêt, aux producteurs de pommes de terre. J'ai eu beaucoup de malchance dans ce domaine, car les fournisseurs autorisés qui travaillaient peut-être pour six producteurs n'ont rien reçu pour les patates qu'ils ont vendues, et ils en ont vendues pour plus de \$60,000. Ces patates ont été vendues au pays, et non pas à l'étranger. C'est le pire système de commercialisation qui existe au Canada à l'heure actuelle. Nous espérons pouvoir créer un office de commercialisation des pommes de terre.

La majorité des producteurs de pommes de terre de semence sont en faveur de Canagrex. Il existe une grande divergence d'opinions à cet égard. La plupart des producteurs de pommes de terre de semence affirment vouloir et pouvoir travailler avec Canagrex. Par exemple, le président du *Canadian Horticultural Council* vient de l'Alberta et produit des pommes de terre de semence. Il est fortement en faveur de Canagrex même si, en Alberta, il faut être brave pour appuyer la société proposée. Il est pourtant resté sur ses positions. On a exercé sur lui toutes sortes de pressions qui, d'après moi, sont indues, pour l'amener à changer d'idée. Mais il demeure toujours en faveur de Canagrex.

Le sénateur McGrand: Merci, monsieur le ministre, vous avez répondu à ma question.

Le sénateur Hastings: Monsieur le ministre, la semaine dernière, lors de votre voyage en Alberta, vous avez eu l'occasion de vous adresser à des organismes agricoles. Je vois qu'ils s'opposent à Canagrex, comme vous l'avez indiqué, au motif qu'il existe, à l'heure actuelle suffisamment d'organismes autorisés pour accomplir le travail que Canagrex serait tenu de faire. Vous avez déclaré à plusieurs reprises que la Corporation de développement du Canada, la Corporation commerciale canadienne et l'OPA faisaient un excellent travail dans ce domaine. Vous avez déjà répondu en partie à ma question. Toutefois, je tiens à vous demander encore une fois pourquoi vous avez besoin de Canagrex alors que vous avez déjà tous ces autres organismes pour faire le travail? Pourriez-vous du même coup me donner votre avis sur Unifarm, en Alberta?

L'honorable M. Whelan: Comme vous l'avez remarqué, j'ai traité de la question d'Unifarm l'autre soir. Vous pourriez

[Text]

mention that to the chairman and the other members of the committee.

Senator Hastings: You did a good job; you allayed many of their fears, but not quite all of them.

Hon. Mr. Whelan: I remember one of the members of the press saying that he could not believe that a Liberal could get a standing ovation in Alberta. I just thought I would put that on the record.

Senator Hastings: You always get a standing ovation in Alberta.

Hon. Mr. Whelan: They said they were going to change the motion in the morning. It was put forward by a group representing, I think, one of the areas for the United Grain Growers. I have a copy of the resolution as it was presented. It was about grain. We are not even going to be involved in grain in western Canada. That comes under the Canadian Wheat Board. I said that the motion was wrong. It was a sort of devilish thing, because they did not understand Canagrex. They said they were going to amend it in the morning. However, what they actually brought in is what the Minister of Agriculture for Alberta has been saying.

The Minister of Agriculture of Alberta has been saying that we do not need this extra body. For instance, the Minister of Agriculture for Alberta has money. In Alberta they put \$140 million into the beef industry to keep it alive a year ago. How many other provinces can afford \$140 million? He has all kinds of organizations, but it is interesting to know how he is going to support his agricultural industry. He is going to use a crown corporation to support his agricultural industry this year to get his programs across. Read what he said. I am not going into that at the present time. The motion adopted at Unifarm, which is practically the same as the provincial minister says, was to the effect that:

Whereas there now exists a Department of Industry, Trade and Commerce, Export Development and Commerce Corporation, Canadian Development Corporation and Department of External Affairs; whereas with necessary modification to the powers of the foregoing agencies the objectives of the Canagrex legislation could be achieved; therefore it be resolved . . .

And they said no other body should be set up. But the list they set out means you have nearly four different bodies to go through before you get to the minister.

In most of the countries that have anything to do with food the ministers are the ones who run the trade too. In the United States of America, Secretary Block in agriculture has nearly total authority over agriculture. He deals with the trade minister too. The officers around the world about whom Senator Roblin spoke are agriculture officers. Bergland established 700 new employees around the world when we were first talking about Canagrex three or four years ago. When you go

[Traduction]

peut-être le signaler au président et aux autres membres du Comité.

Le sénateur Hastings: Vous avez fait du bon travail; vous avez apaisé bon nombre de leurs craintes, mais pas toutes.

L'honorable M. Whelan: Je me souviens qu'un des membres de la presse a affirmé qu'il ne croyait pas qu'un libéral pouvait recevoir une ovation en Alberta. Je pensais qu'il serait bon de vous le signaler.

Le sénateur Hastings: On vous fait toujours une ovation en Alberta.

L'honorable M. Whelan: Ils ont dit qu'ils allaient changer la motion ce matin. Elle a été proposée par un groupe qui représente, je crois, un des secteurs de la United Grain Growers. J'ai une copie de la résolution qui a été présentée. Elle porte sur les céréales. Nous n'avons même pas l'intention de nous occuper de ce domaine dans l'Ouest du Canada. Il relève de la Commission canadienne du blé. J'ai dit que cette motion était inopportune. Ils l'ont présentée par mesquinerie parce qu'ils ne comprennent pas ce que représente Canagrex. Ils ont affirmé qu'ils allaient la modifier au cours de la matinée. En fait, ils ont repris les paroles du ministre de l'Agriculture de l'Alberta.

Ce dernier est d'avis que nous n'avons pas besoin de cet organisme supplémentaire, mais le ministre de l'Agriculture de l'Alberta a des ressources. Il y a un an son ministère a versé 140 millions de dollars à l'industrie des bovins pour assurer son maintien. Combien d'autres provinces ont 140 millions de dollars à donner? L'Alberta dispose de toutes sortes d'organisations, mais il serait intéressant de savoir comment elle compte aider l'industrie de l'agriculture. Cette année, le ministre va se servir d'une société de la Couronne pour aider son industrie et appliquer ses programmes. Vous n'avez qu'à lire ce qu'il a dit. Je n'ai pas l'intention de discuter de cela aujourd'hui. La motion adoptée par Unifarm, qui est presque la même que celle du ministre provincial, disait à peu près ce qui suit:

Étant donné qu'il existe à l'heure actuelle un ministère de l'Industrie et du Commerce, une Société pour l'expansion des exportations, une Corporation commerciale canadienne, une Société de développement canadien et un ministère des Affaires extérieures, les objectifs de la Société Canagrex pourraient être réalisés si l'on apporte les modifications nécessaires au pouvoir des organismes susmentionnés; voilà qui résoud la question.

Et Unifarm a affirmé qu'aucun autre organisme ne devrait être créé. Mais à cause de la liste qu'elle a établie, vous devez presque passer par quatre organismes différents avant d'arriver au Ministre.

Dans la plupart des pays qui s'occupent d'alimentation, ce sont également les ministres qui s'occupent de commerce. Aux États-Unis, le secrétaire Block jouit d'un pouvoir presque absolu dans le secteur agricole. Il transige également avec le ministre du Commerce. Les représentants internationaux auxquels le sénateur Roblin a fait allusion sont des représentants du secteur agricole. Bergland a créé 700 nouveaux postes à l'échelle internationale lorsque nous avons parlé de Canagrex

[Text]

back that far, I am just saying it is too time-consuming, you cannot deal direct, and you have to be able to deal direct. When the Prime Minister was in Indonesia there was a report. I watched some people on television and read a column in the paper last night, with which I could not agree more. I forget who the writer was, but he said that it is necessary to make direct contact with the authorities and that type of thing.

There are people selling these products, the pure-bred people and livestock people. We at the Department of Agriculture spend all kinds of time showing our cattle. Our showcase herds here in Ottawa have some of the best cattle in all of Canada. We put them on display; anyone can go and see them; nearly every day there will be somebody from the Department of Industry, Trade and Commerce taking someone from a foreign country to see those cattle; or they ask us to take them to see some agricultural station or make arrangements to visit farms in Canada. I would think we do 90 per cent of that for them. But then we do not follow that up. In many instances it is never followed up.

As I said, I did not think up Canagrex. The farmers thought up Canagrex. As I also said, I have been here for 20 years and I have seen so little done in the food industry. When we make a comparison with the agricultural industry in Canada, we find we probably have more government bodies assisting agriculture in Canada and in a way that is not costly, too. Our agricultural industry is probably the healthiest of any in the world at the present time, and that is including the United States of America, where nearly 50 per cent of all their farmers are in default with their payments at the present time; we have about 13 per cent or 14 per cent of our farmers in default in Canada, so overall our agricultural industry is healthier than theirs.

When hearings were held on exporting potatoes to the United States, what did they say? The former President of the Canadian Horticultural Council, who is from Manitoba, and who I am sure Senator Roblin knows, is a very well-to-do person, who has been very successful in food processing and in the food industry and really knows his potatoes. He represented the Canadian Horticultural Council as an observer and made a presentation at both Bangor, Maine, and Boise, Idaho. Afterwards he wrote me a letter and said, "It would have done your heart good, because these Americans say you have such superior programs in Canada that they cannot compete with Canadian potato producers, whether it be for seed or others."

I point that out to show that we do have a healthy agricultural industry. We have an agricultural industry that needs this kind of facilitator that will assist them. As I said in my opening remarks, I doubt if we would have to use the powers to buy and sell very often. It will be an organization run by the agri-food industry itself. They want it.

[Traduction]

pour la première fois il y a trois ou quatre ans. Le fait de remonter si loin dans le passé demande beaucoup trop de temps et vous ne pouvez pas transiger directement avec les autorités. Il faut pouvoir transiger directement. Lorsque le Premier ministre s'est rendu en Indonésie, un rapport a été soumis. J'ai entendu le témoignage de certaines personnes à la télévision et j'ai lu un article dans le journal, hier; j'appuie sans réserve ce qui a été dit. J'oublie qui était l'auteur de l'article, mais il a dit qu'il était nécessaire entre autres de transiger directement avec les autorités.

Il y a des gens qui vendent ces produits, ceux qui s'occupent des animaux de race et du bétail. Au ministère de l'Agriculture, nous consacrons beaucoup de temps à organiser des concours agricoles. Parmi les bestiaux que l'on présente aux foires à Ottawa, on trouve certaines des meilleurs bêtes au Canada. Nous organisons des foires, et n'importe qui peut s'y rendre. Presque tous les jours, un fonctionnaire du ministère de l'Industrie et du Commerce y amène un représentant étranger ou nous demande de leur faire visiter des stations de recherches agricoles des fermes du Canada. Je crois que nous faisons 90 p. 100 du travail pour eux. Mais on ne fait pas de compte rendu. Dans la plupart des cas, aucun rapport n'est stable.

Comme je l'ai dit, ce n'est pas moi qui ai inventé Canagrex, ce sont les agriculteurs. Je suis ici depuis 20 ans et je constate que très peu de travail a été fait dans le secteur alimentaire. Si l'on fait une comparaison avec l'industrie agricole au Canada, on voit que nous avons probablement plus d'organismes gouvernementaux qui aident le secteur agricole au Canada, sans entraîner de grandes dépenses. Notre industrie agricole est probablement la plus saine du monde à l'heure actuelle, et cela comprend les États-Unis d'Amérique, où près de 50 p. 100 des fermiers sont en retard dans leurs paiements. Environ 13 ou 14 p. 100 des fermiers au Canada se trouvent dans la même situation; c'est donc dire que notre industrie agricole en général se porte mieux que la leur.

Qu'ont-ils dit lors des audiences ayant trait à l'exportation de pommes de terre aux États-Unis? L'ancien président du *Canadian Horticultural Council*, qui est originaire du Manitoba et que le sénateur Roblin connaît, j'en suis sûr, est une personne assez aisée qui s'est occupée, avec succès, d'usines de transformation d'aliments et de l'industrie alimentaire. Il sait fort bien de quoi il parle. Il a représenté le Conseil à titre d'observateur à Bangor, dans le Maine et à Boise, dans l'Idaho, où il a fait une présentation. Il m'a écrit par après une lettre dans laquelle il affirmait que j'aurais été satisfait, parce que les Américains avouaient qu'en raison de nos programmes supérieurs, ils ne pouvaient faire concurrence aux producteurs canadiens, que ce soit pour les pommes de terre de semence ou autres produits.

Je tiens à vous signaler cela pour vous prouver que notre industrie agricole est saine. Notre industrie agricole a besoin de ce genre d'organisme pour l'aider. Comme je l'ai dit dans mes remarques préliminaires, je doute que nous soyons obligés d'utiliser très souvent notre pouvoir d'achat et de vente. Cet organisme sera dirigé par l'industrie agro-alimentaire. C'est ce qu'ils veulent.

[Text]

The Canadian food processors, for instance, were some of the strongest endorers of this. Again there was a faction from western Canada who said they do not want it. When I met them here about a month ago and asked them why they did not want it they really did not know why. They know they can use it, but they just thought it was the thing to be against it at that time. I have letters from at least 50 per cent of the food processors in Canada who want Canagrex. You need it to be able to buy and sell on behalf of the boards and co-operatives, to act in a back-to-back kind of arrangement. There is more and more of that in the world all the time. You have to be able to have the power to make those contracts, and then turn them over to the private sector here.

Senator Hastings: As I understand what you have told me, it is that those powers do not exist under present legislation, and that the Department of Industry, Trade and Commerce and other departments do not act as a facilitator on behalf of the agriculture industry in Canada to your satisfaction.

Hon. Mr. Whelan: I will let you ask the farm organizations who are to appear before you. Some will say they do and some will say they do not.

Senator Hastings: I ask you, sir.

Hon. Mr. Whelan: I do not think they have acted in the interests of agriculture to the extent they should, or I never would have been the sponsor of this bill in the House. As I said, my agriculture officials run a good ship; they know what is going on in agriculture. Mr. Jacques has led trade groups to different parts of the world promoting agricultural trade, and often, too often, there is no follow-up. We do not have the authority to follow up. What I am saying is, just give us the opportunity to do the things we want to do.

As Minister of Agriculture I go to different countries and they say to me there, "Mr. Minister, do you have this to sell?" I should never be confronted with that. They should know, for instance, what Canada can produce. Somebody should be knocking on the door. It is the same as within our own country. People yell that they cannot sell. How many times have you had an agent trying to sell you anything lately? I can remember that the farm implement dealers used to be at your farm once a week. They would keep track of your truck or your car if they were in the automobile business; they knew when it got to be a year old or two years old, and there was an automatic call at your house, saying, "Gene, your truck is two years old. I have got a beautiful little one out in the yard. Come on in. I'll leave it for two days and I'll take your old one and appraise it." How many times do you see them selling?

Senator Roblin said that the United States are promoting selling, all the time. Did you see what the head of Chrysler said in Montreal the other day? The head of Chrysler said they are going to export Chrysler cars out of Windsor,

[Traduction]

Les transformateurs canadiens, par exemple, appuient fortement ce projet. Là encore, il y avait un groupe de l'Ouest qui s'y opposait. J'en ai rencontré des membres, il y a un mois, pour connaître les raisons pour lesquelles ils s'y opposaient, mais ils n'ont pas été capables de me dire quoi que ce soit. Ils savent que la société peut leur être utile, mais ils croyaient, à ce moment-là, qu'ils devaient s'y opposer. J'ai reçu des lettres d'environ 50 p. 100 des transformateurs canadiens qui veulent que Canagrex soit créée. Ils en ont besoin pour pouvoir vendre et acheter des produits au nom des comités et des coopératives, pour qu'il existe une sorte de réciprocité. Cela se produit de plus en plus dans le monde. Il faut être en mesure de passer des contrats de ce genre à l'intention du secteur privé.

Le sénateur Hastings: Si j'ai bien compris, vous dites que ces pouvoirs n'existent pas en vertu de la loi actuelle et que le ministère de l'Industrie et du Commerce et d'autres ministères ne représentent pas assez bien, d'après vous, l'industrie agricole du Canada.

L'honorable M. Whelan: Je vais vous laisser poser cette question aux groupes d'agriculteurs qui viendront témoigner. Certains diront que oui, d'autres que non.

Le sénateur Hastings: C'est à vous que je le demande, monsieur.

L'honorable M. Whelan: Je ne crois pas qu'ils représentent les intérêts du secteur agricole dans la mesure où ils pourraient le faire; sinon, je n'aurais jamais présenté ce projet de loi à la Chambre. Comme je l'ai dit, mes représentants font de bonnes affaires; ils savent ce qui se passe dans le domaine de l'agriculture. M. Jacques s'est rendu dans divers pays avec des groupes de fournisseurs pour promouvoir le commerce agricole. Et encore là, trop souvent, aucune suite n'était donnée à ses interventions. Nous n'avons pas le pouvoir de le faire. En fait je vous demande de nous donner l'occasion d'accomplir notre travail.

En tant que ministre de l'Agriculture, je me rends dans différents pays où l'on me demande: «Monsieur le Ministre, vendez-vous ce produit?» Je ne devrais pas me trouver dans cette situation. Ils devraient savoir, par exemple, que le Canada peut produire ce dont ils ont besoin. Quelqu'un devrait le leur dire. La même chose se produit dans notre pays. Les gens se plaignent de ne pas pouvoir vendre leurs produits. Combien de fois a-t-on essayé de vous vendre quelque chose dernièrement? Je me souviens du temps où les fournisseurs de matériel agricole venaient vous rendre visite au moins une fois par semaine. Ils tenaient compte de l'âge de votre camion ou de votre voiture s'ils étaient concessionnaires; ils savaient à quel moment il aurait un ou deux ans et se rendaient automatiquement chez vous pour vous dire: «Eugène, ton camion a déjà deux ans. J'ai un merveilleux petit camion dans la cour. Essaye-le. Je te le laisse pour deux jours et je prendrai ton camion pour l'évaluer». Combien de fois les avez-vous vus vendre quelque chose?

Le sénateur Roblin a affirmé que les États-Unis cherchaient constamment à vendre leurs produits. Avez-vous entendu la déclaration que le directeur de Chrysler a faite à Montréal l'autre jour? Le directeur de la société Chrysler a déclaré qu'il

[Text]

Ontario; they are going to run their export out of there because more people will buy from a Canadian exporting company than from the United States of America. That is the head of Chrysler Canada speaking, recorded, I believe, in the Montreal iGazette. I am sure some other papers covered it also. We have that kind of respect. Because the United States is a big, powerful country the people resent it, because they resent power all the time.

Sure it will be a challenge, but, contrary to what Senator Roblin said here—and maybe some others think it—any government in its right mind should not even wait five years to do these things that we want to do; they should give it a fair chance to operate. But then, if it does not do the things they want it to do they should abolish it. I can remember, for instance, things that I was involved in here. Had I weakened in the first instance—for instance, in connection with the Egg Marketing Agency—I would have let it go by the board. Let us take a great agricultural country such as France, which is one of the greatest in the world. Their farmers voted in favour of marketing boards. Whether they are going to go ahead with them remains to be seen. The minister from France was here the other day talking about different production entities, and there was a discussion on how marketing boards worked in Canada. There are not many federal ones, but each province has marketing boards. I have not found a political leader of any stripe who is willing to stand on a platform and say “I am going to abolish all marketing boards,” whether he be federal, provincial, Conservative, Liberal or New Democratic. I have yet to see that done. I would like to see the kind of man or woman who would do that, but I know they would not dare do it, because they know that the marketing boards have provided more stability for the agricultural industry, and done more for the overall good of the consumer sector in the total agri-food industry than anything else, and it has cost us the least. I am the first Minister of Agriculture in Canada's history who never spent a penny on chickens.

Senator Phillips: Mr. Chairman, if I understood the minister's remarks correctly, Canagrex would be acting only in response to a request from producer organizations. I draw the minister's attention to the corporate plan. It mentions that the corporate plan shall set forth the specific agricultural products or food products with which Canagrex will concern itself in the first of those three years. I find it difficult to reconcile your statement, Mr. Minister, that Canagrex will be acting only in response to a request from the producers. In essence you are saying that Canagrex will be able to tell what request it is going to act on in the next two years even before they have received the request. I would like to hear your explanation of that.

Hon. Mr. Whelan: We already have had many requests from farm organizations which cannot wait until we get started. So what are we supposed to do with it? We have those names on the list now. You will see the ones who want Canagrex. They are ready to work and help the board of

[Traduction]

allait exporter des voitures à partir de Windsor, en Ontario; ainsi, les gens seraient plus portés à acheter un produit d'une société d'exportation canadienne que des États-Unis. C'est le directeur de Chrysler Canada qui a fait cette déclaration qui, je crois, a été publiée dans la *Gazette* de Montréal. Je suis sûr que d'autres journaux en ont parlé. C'est le genre de respect que nous avons. Les États-Unis sont un pays fort et puissant, chose que les gens n'apprécient pas parce qu'ils détestent toute marque de puissance.

Il est évident que cela représente un défi, mais contrairement à ce que le sénateur Roblin a dit, et que d'autres pensent peut-être, pas un seul gouvernement n'attendrait cinq ans pour faire le travail que nous voulons effectuer. Nous devrions avoir la possibilité de montrer ce que nous pouvons faire. Mais si on n'obtient pas les résultats escomptés, il faudrait l'abolir. Je me souviens, par exemple, de situations dans lesquelles je me suis trouvé. Si j'avais cédé aux pressions, par exemple dans le cas de l'Office de commercialisation des œufs, j'aurais tout laissé tomber à l'eau. Prenons l'exemple d'un grand pays agricole comme la France, un des plus puissants du monde. Les agriculteurs ont voté en faveur des offices de commercialisation. Reste à savoir s'ils vont donner suite à leur projet. Le ministre français est venu nous parler l'autre jour des différents secteurs de production qui existent; et nous avons eu un entretien sur la façon dont les offices de commercialisation fonctionnent au Canada. Il n'y a pas tellement d'offices fédéraux, mais chaque province possède des offices de commercialisation. Je ne connais pas de chef politique, quel que soit son parti qui se dise prêt à abolir tous les offices de commercialisation, que ce soit au niveau fédéral ou provincial. Je n'ai encore jamais vu cela. Je serais curieux de voir quel genre d'homme ou de femme aurait le courage de faire une chose pareille. Mais je sais que nul n'oserait le faire parce qu'on sait que les offices de commercialisation ont permis de stabiliser davantage l'industrie agricole et d'améliorer le bien-être général des consommateurs au sein de l'industrie agro-alimentaire, et ce à peu de frais. Je suis le seul ministre de l'Agriculture dans l'histoire du Canada qui n'ait pas déboursé un seul centime pour acheter des volailles.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, si j'ai bien compris les remarques du Ministre, Canagrex n'agirait qu'à la demande des producteurs. Je voudrais attirer l'attention du Ministre sur le plan de la société. On prévoit que ce plan devra faire état des produits agricoles ou alimentaires spécifiques auxquels Canagrex s'intéressera la première année. Je trouve difficile, monsieur le Ministre, d'accepter ce que vous dites, à savoir que Canagrex n'agira qu'à la demande des producteurs. Vous affirmez que Canagrex sera en mesure de savoir à quelle demande elle répondra au cours des deux prochaines années, avant même de l'avoir reçue. J'aimerais connaître votre avis à cet égard.

L'honorable M. Whelan: Nous avons déjà reçu de nombreuses demandes de groupes d'agriculteurs qui attendent impatiemment que nous commençons notre travail. Que devons-nous faire dans ces cas-là? Ces noms figurent déjà sur la liste. Vous verrez quels sont les agriculteurs qui s'intéressent à

[Text]

directors submit a corporate plan. Plus there are the advisers who are coming from the producers' sector and provincial sector who, I would hope, will meet at least twice a year. I cannot recall what the bill says. Perhaps it can meet more often. It will have 26 members from all across Canada, including representatives of the federal government and of the provinces. The majority will come from the private sector, from producers in the agri-food sector. So I do not follow your line of questioning, senator, because you are saying that we are going to tell them. We do not intend to tell them. They are the ones who told us in the first place "We want Canagrex." We did not conceive it out of the air. It came from farm groups, contrary to what a lot of people are saying. Some people seem to think that farmers do not have any intelligence or ability. I say that if they want the right to market, then they should have the right to market, because it is their product.

Senator Phillips: I agree that farmers are fairly intelligent. They have to be, because most of them operate their farms despite the Department of Agriculture.

Hon. Mr. Whelan: Coming from Prince Edward Island, where there was a Father of Confederation by the name of Whelan, I am surprised that you would make such a remark.

Senator Phillips: Are you suggesting, Mr. Minister, that your ancestors were removed from Prince Edward Island?

Hon. Mr. Whelan: I am saying how forward thinking my so-called ancestor was, and now the learned senator says that the federal government did nothing for Prince Edward Island, that farmers operated despite the Department of Agriculture. I think we have a very close working relationship there. It has probably been the mainstay of agriculture in Prince Edward Island. We would even have a veterinary college there if the provincial premiers could agree among themselves.

Senator Phillips: To comment on the veterinary college, I believe they are all in agreement. There is just one difficulty: to get the money from the Minister of Agriculture. But that is outside the scope of this bill. I see Canagrex as possibly answering a need in a situation where there is a surplus in one year and there is the need to export products, whether it be potatoes or apples. If we are going to have the corporate planning three years in advance, then I fail to see how you will be able to deal with that need.

Hon. Mr. Whelan: Senator, it is not to export surpluses. It is to export planned production. I do not want to set up a board to export surpluses. Many people think that people in other parts of the world eat just when we have surpluses. Their need for nutrition and protein is the same as ours 365 days a year. Too often I see people moving in when we have a surplus, and

[Traduction]

Canagrex. Ils sont prêts à travailler et à aider le conseil d'administration à soumettre un plan pour la société. De plus, les conseillers qui représentent les producteurs et les provinces se réuniront, j'espère, au moins deux fois par année. Je ne me souviens pas du libellé du projet de loi. Peut-être peuvent-ils se réunir plus souvent. Le comité sera formé de 26 membres provenant de toutes les régions du Canada et réunira des représentants du gouvernement fédéral et des provinces. La grande majorité des membres viendront du secteur privé et du secteur agro-alimentaire. Je ne comprends pas le sens de votre question, sénateur, puisque vous affirmez que nous allons leur dire ce qu'ils doivent faire. Cela n'est pas notre intention, ce sont eux qui nous ont affirmé qu'ils voulaient avoir Canagrex. Nous n'avons pas tout simplement décidé un beau jour de créer cette société. Cette idée nous vient des agriculteurs, contrairement à ce que beaucoup de gens semblent dire. Certaines personnes semblent croire que les agriculteurs n'ont pas d'intelligence ou d'aptitudes. S'ils veulent commercialiser leurs produits, ils devraient avoir le droit de le faire, puisque ce sont leurs produits.

Le sénateur Phillips: Je conviens que les agriculteurs sont très intelligents, ils doivent l'être, parce que la plupart exploitent leur ferme sans l'aide du ministère de l'Agriculture.

L'honorable M. Whelan: Puisque je viens de l'Île-du-Prince-Édouard, où un des Pères de la Confédération avait pour nom Whelan, je suis surpris que vous fassiez une remarque de ce genre.

Le sénateur Phillips: Prétendez-vous, monsieur le Ministre, que vos ancêtres ont été obligés de quitter l'Île-du-Prince-Édouard?

L'honorable M. Whelan: Je dis que mon ancêtre, comme vous l'appellez, était avant-gardiste, et voici que l'auguste sénateur nous affirme que le gouvernement fédéral n'a rien fait pour l'Île-du-Prince-Édouard, que les agriculteurs ont exploité leurs fermes en dépit du ministère de l'Agriculture. J'estime pour ma part que nous entretenons d'excellentes relations de travail avec cette province. Elles ont probablement été le pivot de l'agriculture dans l'Île-du-Prince-Édouard. Nous y aurions même un collège de vétérinaires si les premiers ministres des provinces pouvaient s'entendre entre eux.

Le sénateur Phillips: A propos du collège de vétérinaires, je crois qu'ils sont tous d'accord. Il n'y a qu'une difficulté: obtenir les fonds nécessaires du ministre de l'Agriculture. Mais cette question n'entre pas dans la portée du projet de loi. A mon avis, Canagrex pourra jouer un rôle utile lorsqu'il y aura un excédent au cours d'une année et qu'il faudra exporter des produits, que ce soit des pommes de terre ou des pommes. Si nous devons mettre à exécution le plan triennal trois ans à l'avance, je ne vois pas comment vous pourrez répondre à ce besoin.

L'honorable M. Whelan: Sénateur, on ne compte pas exporter les excédents, mais planifier les exportations. Je ne désire pas créer un office chargé d'exporter des excédents. Beaucoup de gens pensent que les populations des autres parties du globe ne mangent que lorsque nous avons des excédents. Leurs besoins en produits nutritifs et en protéines sont les mêmes que

[Text]

generally that is when they make their biggest kill. We sell it at a loss, because it is a surplus. We use treasury funds to stabilize or subsidize the industry. But I would ask you to find me one who sold that at a loss in the world market. I have never seen that happen, or, at least, it has never been brought to my attention. It may have happened—I am not denying that—but rarely does it happen, if it ever does, because it's rather like a bankruptcy. The receiver becomes rich from bankruptcies. It is the same thing in this case.

Getting back to the veterinary college, too often people have made similar statements. We have made provision for that college to go ahead; but when they hired an independent commissioner who said it should be on your island, in your province, one of the premiers could not go along with it; and one still has strong reservations and does not want to go along with the same kind of overall operation that we proposed. I am not the one who has held it up. If it had gone ahead when I proposed it, we would now be educating students in that college. But now, if we go ahead with it, it will be seven years before we educate a student at that college. Canagrex could be a great help in that instance, because we could have a joint contract with a developing country to train veterinarians at that college so they could take care of the livestock that we export to their country. It is a matter of promotion. This is the kind of facilitator that we are talking about. Many times it does not do much good to ship and export purebred livestock if those who receive that livestock do not know how to take care of it or do not have the required veterinarians in their country. A large part of our exports will be to developing countries such as Africa, South America, Indonesia, and so on.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I notice that the minister said "if we go ahead with the college". The Atlantic premiers are all in agreement, and I find it rather interesting that the minister is still saying "if we go ahead with it". However—

Hon. Mr. Whelan: Perhaps you could bring me a copy of the agreement they have. It has never been submitted to me, and I have not heard from Premier Buchanan since I sent out various telegrams, unless his reply was put in the mail in the last week or so.

Senator Phillips: I will do that.

Hon. Mr. Whelan: I will eagerly await that.

Senator Phillips: I am intrigued by the minister's statement that it is going to be planned production. Could he elaborate on that?

Hon. Mr. Whelan: Planned production and sales, yes. From my long experience of Conservative Ontario and of growers of cash crops under contract, it is all planned production. You

[Traduction]

les nôtres 365 jours par année. Trop souvent, je vois des gens apparaître lorsque nous avons un excédent et, généralement, c'est à ce moment-là qu'ils réalisent leurs plus gros profits. Nous le vendons à perte, parce que c'est un excédent. Nous utilisons des fonds du Trésor pour stabiliser ou subventionner l'industrie. Mais je vous mets au défi de me trouver une personne qui a vendu cet excédent à perte sur le marché mondial. Autant que je sache, cela ne s'est jamais produit ou, du moins, on ne me l'a jamais signalé. Il est possible que cela se soit produit—je ne le nie pas—mais il est rare que cela arrive, même si tel est le cas, car cela ressemble plutôt à une faillite. Les faillites sont profitables à leurs bénéficiaires. C'est la même chose dans ce cas-ci.

Pour en revenir au collège de vétérinaires, les gens ont trop souvent fait des observations semblables. Nous avons pris les dispositions nécessaires pour que ce collège soit construit; mais, lorsqu'on a embauché un commissaire indépendant qui a déclaré: «Il devrait être construit dans votre île, dans votre province», un des premiers ministres n'a pas pu donner son appui au projet; l'un d'eux a toujours de fortes réserves et ne veut pas convenir du genre d'exploitation globale que nous avons proposé. Ce n'est pas moi qui ai retardé la réalisation du projet. S'il avait été mis de l'avant lorsque je l'ai proposé, nous pourrions actuellement accueillir des étudiants à ce collège. Mais à l'heure actuelle, si nous en entreprenons la construction, il faudra attendre sept ans avant que nous puissions y avoir formé un étudiant. Canagrex pourrait alors nous être très utile, car nous pourrions conclure un contrat avec un pays en développement afin de former des vétérinaires de l'étranger de sorte qu'ils puissent prendre soin du bétail que nous exportons dans leur pays. Il s'agit d'une question de promotion. C'est du genre de moyen que nous envisageons pour faciliter les exportations. Souvent, il n'est pas très bon d'exporter du bétail de race si les pays destinataires ne savent pas comment en prendre soin ou ne disposent pas des vétérinaires voulus. Une grande partie de nos exportations ira aux pays en développement comme l'Afrique, l'Amérique du Sud, l'Indonésie, etc.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je remarque que le ministre a dit «si» nous entreprenons la construction du collège. Les premiers ministres des provinces de l'Atlantique sont tous d'accord, et je trouve plutôt intéressant que le ministre parle encore au conditionnel. Toutefois...

L'honorable M. Whelan: Peut-être pourriez-vous m'apporter une copie de l'entente qu'ils ont conclue. Elle ne m'a jamais été transmise, et je n'ai pas eu de nouvelles du premier ministre Buchanan depuis que j'ai expédié divers télégrammes, à moins que sa réponse n'ait été mise à la poste que la semaine dernière.

Le sénateur Phillips: Je n'y manquerai pas.

L'honorable M. Whelan: Je vais l'attendre avec impatience.

Le sénateur Phillips: Je suis intrigué par la déclaration du Ministre, voulant que les exportations soient dorénavant planifiées. Pourrait-il nous donner plus d'explications à ce sujet?

L'honorable M. Whelan: Il s'agit en effet de planifier la production et les ventes. Ma longue expérience du gouvernement conservateur de l'Ontario et des producteurs qui vendent

[Text]

would not grow 2,000 acres of sweet corn because the Jolly Green Giant is a jolly company to deal with. You would grow 50 acres, or 40 acres, or 60 acres, or whatever it might be, because they would say "We know what our plant can process." There might be a peak yield of 7.5 tonnes per acre or eight tonnes per acre. They were not always that accurate, but rarely did they ever let any go to waste. The weather was the most important thing in harvesting, and the fields might become too wet or the corn or peas might be too advanced. Don't tell me there is not a way to plan. If you fill your warehouse with a canned product, then the next year you cut back your acreage. If you oversupply your market, you cut back your acreage and you distribute what is in your warehouse that year. We have become efficient in that system and we know that we can increase our production. If exports were guaranteed for, say, five years, we could increase it 5 per cent, and there would be no problem. Why do you think that in general the food processors are such strong supporters of Canagrex? They know that this is the facility for them and that they can use it. Why do you think that the tobacco producers want to work with Canagrex? They have worked with IT&C for years.

Senator Phillips: Planned production implies the establishment of quotas. Who will set the quotas, the provincial marketing agencies?

Hon. Mr. Whelan: The producer will sign a contract with the company and agree to produce so many hundred tonnes of a product at such and such a price. That product is graded. If a price is offered that calls for a high quality product that is an incentive to be efficient. If I produce a product graded 95 per cent A No. 1, I will get a better return. That is why farmers are becoming more efficient under marketing boards, because there is an incentive there for them to produce. That is why our farmers produce a clean grain, because the Canadian grading system is the best system in the world. We sell less junk on the market.

It is the same in our processed produce and in our fresh produce. For instance, we have given out money to assist in controlling atmospheric temperature. The province of British Columbia used 50 per cent of our funds in their program. They now export apples to about 32 countries around the world. Sure, we import apples but we export a lot, too. They have used this federal program perhaps quicker than any other province in Canada and they have done a pretty good job. It has not cost very much money. Those producers are now distributing their product all year round whereas there used to be a rush to get rid of it before the product began to deteriorate in quality, the same as potatoes did in the old-fashioned storage systems. I can show you potatoes that have been stored under controlled atmospheric temperature conditions for 11

[Traduction]

leurs récoltes au comptant par contrat me permet d'affirmer que toute la production est planifiée. Vous n'iriez pas ensemen- cer 2,000 acres de maïs sucré parce que le gentil Géant vert est en fait une gentille société avec laquelle vous avez fait affaire. Vous ensemenceriez 50, 40 ou 60 acres ou quoi que ce soit parce que la société vous dirait savoir ce qu'elle est en mesure de transformer. Il est possible qu'au plus fort de la récolte, ils obtiennent 7,5 tonnes ou 8 tonnes l'acre. Ils n'ont pas toujours été aussi précis dans leurs calculs, mais il est rare qu'ils aient dû jeter une partie de leur récolte. Ce sont les conditions atmosphériques qui déterminaient en dernier lieu le niveau de la récolte, car le maïs et les champs risquent d'être trop mouillés ou encore le maïs ou les pois risquent d'être trop mûrs. Ne me dites pas qu'il n'existe pas une façon de planifier. Si vous emplissez votre entrepôt d'un produit mis en conserve, l'année suivante vous diminuez votre superficie d'ensemence- ment. Si vous surapprovisionnez votre marché, vous diminuez votre superficie d'ensemencement et vous écoutez ce que vous avez dans vos entrepôts cette année-là. Nous sommes devenus fort efficaces dans l'utilisation de ce système, et nous savons que nous pouvons augmenter notre production. Si les exporta- tions étaient garanties pour cinq ans, par exemple, nous pour- rions augmenter cette production de 5 p. 100 sans problème. Selon vous, pourquoi les transformateurs de produits alimen- taires appuient-ils en général si fortement Canagrex? Ils savent que c'est le moyen dont ils ont besoin et qu'ils peuvent y faire appel. Pourquoi pensez-vous que les producteurs de tabac désirent travailler avec Canagrex? Ils travaillent avec le minist- ère de l'Industrie et du Commerce depuis des années.

Le sénateur Phillips: La production planifiée suppose l'éta- blissement de contingents. Qui fixera les contingents, les offi- ces provinciaux de commercialisation?

L'honorable M. Whelan: Le producteur signera un contrat avec la société et consentira à récolter un certain nombre de tonnes d'un produit à tel ou tel prix. Ce produit est classé. Si le prix offert oblige celui-ci à fournir un produit de haute qualité, il sera incité à être efficace. Si je vends un produit classé à 95 p. 100 A-1 je réaliserai de meilleurs projets. Les agriculteurs deviennent plus efficaces lorsqu'ils relèvent d'offices de com- mercialisation, car ils sont incités à produire. Nos agriculteurs produisent une céréale propre, car le système de classement du Canada est le meilleur au monde. Nous vendons moins de camelote sur le marché.

Il en va de même de fruits et légumes frais ou transformés. Par exemple, nous avons versé des fonds pour aider à contrôler les conditions atmosphériques. La Colombie-Britannique a consacré 50 p. 100 de nos fonds à son programme. Elle exporte maintenant des pommes dans quelque 32 pays du monde. D'accord, nous importons des pommes, mais nous en exportons également beaucoup. La Colombie-Britannique s'est peut-être servi de ce programme fédéral plus rapidement que toute autre province, et elle a fait un très bon travail, sans pourtant engager de dépenses considérables. Les producteurs de la Colombie-Britannique distribuent maintenant leurs produits à longueur d'année, tandis que, par le passé, il fallait se dépêcher de les écouler avant que la qualité ne s'en détériore, comme c'était le cas pour les pommes de terre qui étaient envoyées

[Text]

months that taste just about as good as fresh dug potatoes. The storage system was developed by Agriculture Canada and people in Manitoba working together. Similarly, Canagrex has to be a program which has the co-operation of the central bodies or it will not be a success.

Speaking of planned production, coal from British Columbia for example, though it is non-perishable, is sold through planned production and planned sales. So even in the case of a non-perishable product such as coal, planned production is used. On speaking to someone in the industry about a year ago when they were selling coal to Japan, I asked the individual whether they had supply management in their system. He said, "You bet we do. We have too much invested to have it otherwise." So for about 30-some crops in Ontario you have accounts and you sign contracts.

Senator Phillips: There are petrified forests but there are very few petrified potatoes.

Hon. Mr. Whelan: Senator Phillips, I am surprised. If you think that sweet corn, peas, carrots, tomatoes or anything else is petrified, the people hearing you say that might become petrified. Our forests are not under federal administration and are the most poorly managed forests in the world as far as I am concerned.

Senator Molgat: Mr. Minister, you made a point in your formal comments that Canagrex was instituted at the request of the farming community, and you repeated it several times in your answers to questions. However, since the initial stages, there seems to be a substantial shift in the farming community. I have some press clippings here. For example, one deals with the Ontario Federation of Agriculture which met last November. Their chairman during that meeting warned about divisive policy debates threatening the unity of the farmers. The article says that he took his strongest swipes at farm unity through the Canagrex issue. Similarly, most recently—last week or the week before—the Manitoba Federation of Agriculture held its meeting and voted to oppose Canagrex.

Hon. Mr. Whelan: Twelve to 15.

Senator Molgat: That is true, but you must remember that originally they were one of the strong supporters behind Canagrex. My colleague Senator Hastings referred to your visit to Alberta. One of the press clippings I have on that visit says that "despite the hard sell by Whelan, who was given a standing ovation after his speech to the convention on Tuesday evening," the delegates expressed deep suspicion of Canagrex.

What I am concerned about is that the farming community, having requested this agency, has now had a change of mind. I

[Traduction]

dans des entrepôts désuets. Je peux vous montrer des pommes de terre qui ont été entreposées dans des conditions atmosphériques contrôlées pendant onze mois et qui ont aussi bon goût que des pommes de terre fraîchement cueillies. Le système d'entreposage a été élaboré par Agriculture Canada et des habitants du Manitoba qui ont travaillé en collaboration. De même, Canagrex devra s'assurer la collaboration des organismes centraux, sans quoi elle sera vouée à l'échec.

En ce qui concerne la production planifiée, le charbon de la Colombie-Britannique, bien qu'il ne soit pas périssable, est vendu selon une technique de planification de la production et de la vente. Ainsi, même pour un produit non périssable comme le charbon, on fait appel à la production planifiée. Je me suis entretenu avec un employé de cette industrie il y a environ un an, alors qu'on vendait du charbon au Japon, et je lui ai demandé si le système utilisé faisait appel à la gestion des stocks. Il m'a répondu: «Vous pouvez en être sûr. Nous avons investi trop d'argent pour qu'il en soit autrement». Donc, pour environ 30 récoltes en Ontario, vous tenez des comptes et vous signez des contrats.

Le sénateur Phillips: Il y a des forêts pétrifiées, mais il y a très peu de pommes de terre pétrifiées.

L'honorable M. Whelan: Sénateur Phillips, vous m'étonnez. Si vous pensez que le maïs sucré, les pois, les carottes, les tomates, et quoi encore, sont pétrifiés, les gens qui vous entendront risquent de devenir pétrifiés eux aussi. Nos forêts ne relèvent pas de l'administration fédérale et sont à mon avis, les forêts les plus mal exploitées au monde.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, vous avez souligné dans vos observations officielles que Canagrex a été instituée à la demande de la collectivité des agriculteurs, et vous l'avez répété plusieurs fois lorsque vous avez répondu aux questions. Cependant, depuis les étapes initiales du projet, il semble y avoir eu un brusque revirement au sein de la collectivité agricole. J'ai quelques coupures de journaux sous les yeux. L'une d'elles concerne par exemple la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, qui s'est réunie en novembre dernier. Au cours de la réunion, le président a mis les membres en garde contre les débats de politique qui sèment le désaccord et qui menacent l'unité des agriculteurs. L'article mentionne qu'il a déclaré que Canagrex constituait la plus grande menace à l'unité des agriculteurs. De même, plus récemment, la semaine dernière ou la semaine précédente en fait, la Fédération de l'agriculture du Manitoba a tenu sa réunion et a voté contre l'implantation de Canagrex.

L'honorable M. Whelan: A douze voix contre quinze.

Le sénateur Molgat: C'est exact, mais il faut vous rappeler qu'au début, ils étaient au nombre des plus forts partisans de Canagrex. Mon collègue, le sénateur Hastings, a fait allusion à votre visite en Alberta. Une des coupures que j'ai en mains au sujet de cette visite mentionne que malgré le succès de M. Whelan, qui a reçu une ovation après le discours qu'il a prononcé au congrès mardi soir, les délégués ont manifesté une profonde méfiance à l'égard de Canagrex.

Ce qui m'inquiète, c'est que la collectivité agricole, qui a demandé cet organisme, a maintenant changé d'avis. A mon

[Text]

think that their fear is, in part, that the bureaucracy will take over, but the main fear seems to be about the powers that Canagrex will hold. Let us focus on one power in particular, the power to buy and sell. In your comments you say that you have the buy-and-sell power and have used it under the Agricultural Products Board Act. In order to keep unity in the farming community and to get away from this divisiveness—which I think is bad for the farming community and which you as Minister of Agriculture should be concerned about—could we not find some solution to the situation now by not including the buy-and-sell clause in the Canagrex bill at this time? If you have the power in any case under other acts, let us not put it in the Canagrex bill at this time. I think there is still a desire in the farm community to have what you refer to frequently as the facilitating functions. We could concentrate on those facilitating functions and not have the buy-and-sell clause in the bill now and try it this way for a year, two years or five years, until the proposed review. Then, if your department can show that the buy-and-sell element is, in fact, essential, it could be added at that time. If we fail now and continue in this divisive situation I think that the whole agricultural community will suffer.

Hon. Mr. Whelan: You know, many people have said that I was not flexible, that I was stubborn about this bill, but to the 41 clauses in the bill, I have accepted 14 amendments. I suggest from what you have said that you have not read the proceedings of the House of Commons committee.

Senator Molgat: I have not read all of them, but I have read the material sent to me by our committee.

Hon. Mr. Whelan: There is a great deal of reading there. It constitutes about 85 hours of debate. No doubt it would take some time for you to read it. But as far as I am concerned, no bill has been more maligned than this one. However, there are still the farmers in Quebec and Ontario and a good mix of farmers in the west and British Columbia saying that they want the powers to buy and sell. What I am saying is that the majority of the farmers want this power. The farmers who oppose this power are the ones who will probably never be involved with Canagrex such as the Canadian Cattlemen's Association, which has one of the most horrible marketing systems that there is. Certainly it is the most ancient, where the farmer sells his product hoping that somebody will give him a fair price. He has to wait, in many instances, for about two weeks before he receives the cheque. But if an Ontario beef farmer wants to use Canagrex to sell his beef, why should he or she not be allowed to do so? Should that not be their right under the Charter of Rights in Canada? Some other people are saying, "You shall not have that right, even if you want that right." I am saying that they have that right, if they want that right. That is why I don't intend to be deterred or to back off on Canagrex.

[Traduction]

sens, elle craint entre autres que la bureaucratie ne l'évince, mais il semble qu'elle s'inquiète surtout des pouvoirs que détiendra Canagrex. Jetons un coup d'œil sur un pouvoir en particulier, celui d'acheter et de vendre. Dans vos commentaires, vous avez dit que vous aviez le pouvoir d'acheter et de vendre et que vous y aviez recouru aux termes de la Loi sur l'Office des produits agricoles. Afin de maintenir l'unité des agriculteurs et d'éviter ces désaccords—qui, à mon avis, sont préjudiciables à la collectivité agricole, et dont vous, à titre de ministre de l'Agriculture, vous devriez vous préoccuper—ne pourrions-nous pas trouver dès maintenant une solution au problème, en n'incorporant pas la disposition d'achat et de vente dans le projet de loi concernant Canagrex. Si de toute façon vous détenez ce pouvoir aux termes d'autres lois, il vaut mieux ne pas l'incorporer pour l'instant dans le projet de loi visant Canagrex. A mon avis, les agriculteurs souhaitent toujours obtenir ce que vous appelez fréquemment des moyens de faciliter les exportations. Si nous pouvions nous concentrer sur ces moyens et ne pas incorporer pour l'instant la disposition d'achat et de vente, et tenter l'expérience pendant un, deux ou trois ans, jusqu'à l'examen proposé, à ce moment-là, si votre ministère pouvait démontrer que cette disposition d'achat et de vente est réellement essentielle, elle pourrait être ajoutée au texte législatif. Si nous échouons maintenant et que nous continuions à semer le désaccord, je pense que toute la collectivité agricole s'en ressentira.

L'honorable M. Whelan: Vous savez, beaucoup de gens ont dit que je manquais de souplesse, que j'étais entêté au sujet de ce projet de loi, mais sur les 41 articles qui y figurent, j'ai accepté 14 modifications. A en juger par vos propos, vous n'avez pas lu les délibérations du Comité de la Chambre des communes.

Le sénateur Molgat: Évidemment, je ne les ai pas toutes lues, mais j'ai pris connaissance des documents que notre Comité m'a envoyés.

L'honorable M. Whelan: Il y a en effet beaucoup de lecture à faire, car les débats ont duré 85 heures. Il ne fait aucun doute qu'il vous faudrait beaucoup de temps pour tout lire. Mais pour ma part, aucun projet de loi n'a été aussi dangereux que celui-ci. Toutefois, il reste encore les agriculteurs du Québec et de l'Ontario et une bonne partie des agriculteurs de l'Ouest et de la Colombie-Britannique qui disent vouloir détenir des pouvoirs d'achat et de vente. Là où je veux en venir, c'est que la majorité des agriculteurs désirent obtenir ce pouvoir. Les agriculteurs qui s'y opposent sont ceux qui ne travailleront probablement jamais avec Canagrex, comme l'Association canadienne des éleveurs de bétail, qui possède un des systèmes de commercialisation les plus mauvais qui soient. C'est certainement le plus désuet, car l'agriculteur vend son produit en espérant que quelqu'un lui offrira un prix équitable. Très souvent, il doit attendre deux semaines avant de recevoir son chèque. Mais si un éleveur de bétail de l'Ontario désire faire appel à Canagrex pour vendre son bœuf, pourquoi ne l'autoriserait-on pas à le faire? Ne devrait-il pas y être habilité en vertu de la Charte canadienne des droits? D'autres disent: «Vous n'en aurez pas le droit, même si vous le désirez.» Or, je prétends le contraire. C'est pourquoi je n'ai pas l'intention de

[Text]

There are no two departments in the federal-provincial system who work as closely together as we do in agriculture. Recently I signed an agreement in Saskatchewan with the Minister of Agriculture there to use all of our Farm Credit offices to lend his money. Everybody said that to have a Liberal and a Tory co-operating like that would create a catastrophe. Well, it was good for both of us, because they had the money and we had the expertise in the Farm Credit offices.

In Alberta they set up special loan offices because they are a richer province, but Saskatchewan doesn't have all the resources Alberta has, so Saskatchewan said it would have a working relationship with the federal government. We had no problem doing that. We even had to make an amendment because our maximum was \$300,000 while Saskatchewan's maximum was \$350,000. So that will be of benefit to other farmers in Canada because, when we amend our legislation, it is for the whole nation. We have had that kind of working relationship with some of the maritime provinces as well, where we run their loan associations for them and they subsidize the interest rates, as the minister in Saskatchewan will be doing to some extent there.

I challenge you to find another department that has as good a working relationship with the agri-food industry as we have. When people suggest that Canagrex will split the farming organizations apart, that is just ridiculous. After all, no one has to deal with Canagrex. If they don't want to, they don't have to. Nothing in this legislation says they have to. And yet in the *Alberta Reporter* there was a picture of two big hands grabbing the farmlands with a caption something like "The last big land grab." Well, I couldn't believe what I was seeing. I just couldn't believe that that sort of thing would be in print, because that just isn't the intent of the bill. It was never the intent of the bill. The bill was amended to take away that suspicion.

When they talk about crown corporations, I am shocked that they have not pointed to one crown corporation after another, saying that they should all be destroyed. More to the point, it wasn't a Liberal who started the biggest crown corporation in Canada, the CNR and the CBC. Both of those were started by good old Tory governments. But nobody has suggested to me that the Canadian National Railways should be abolished—and, boy! do they have power! But the chairman is from Alberta and he has certainly not suggested that the CNR be abolished.

When we look at what is happening around us, let's be fair, because compared to some of the crown corporations Canagrex is a "little-bitty" thing.

[Traduction]

me laisser dissuader ni de reculer pour ce qui concerne Canagrex.

Il n'y a pas deux ministères au sein du système fédéral-provincial qui collaborent aussi étroitement que nous le faisons dans le secteur de l'agriculture. J'ai récemment signé un accord avec le ministre de l'Agriculture de la Saskatchewan afin qu'il fasse appel à tous nos bureaux de crédit agricole pour prêter son argent. Tout le monde disait que si un libéral et un conservateur collaboraient de la sorte, ce serait la catastrophe. Eh bien, cela nous a été profitable à tous les deux, parce que la Saskatchewan avait l'argent nécessaire et que nous disposions des connaissances spécialisées dans nos bureaux de crédit agricole.

En Alberta, on a institué des bureaux spéciaux de prêt parce que cette province est plus riche, mais la Saskatchewan ne possède pas toutes les ressources qu'a l'Alberta; alors la Saskatchewan a dit qu'elle collaborerait avec le gouvernement fédéral. Nous n'avons eu aucun problème à le faire. Nous avons même dû apporter une modification à l'entente, parce que notre maximum était fixé à \$300,000, tandis que celui de la Saskatchewan était de \$350,000. Les autres agriculteurs du Canada en bénéficieront donc, parce que lorsque nous modifions notre projet de loi, c'est pour tout le pays. Nous avons collaboré de la même façon avec certaines provinces maritimes; nous dirigeons leurs associations de prêt pendant qu'elles subventionnent les taux d'intérêt, comme le ministre de la Saskatchewan le fera dans une certaine mesure dans sa province.

Je vous mets au défi de me nommer un autre ministère qui entretient d'aussi bonnes relations que nous avec l'industrie agro-alimentaire. Lorsque certains laissent entendre que Canagrex sèmera le désaccord entre les organisations d'agriculteurs, cela est tout à fait ridicule. Après tout, personne n'est obligé de faire affaire avec Canagrex. Rien dans ce projet de loi ne les y contraint. Et pourtant, dans le *Reporter* d'Alberta, j'ai vu une caricature représentant deux grosses mains qui saisissent les terres agricoles, et une légende dans ce genre-ci: «La dernière grosse mainmise sur les terres». Eh bien, je ne pouvais pas en croire mes yeux. Je ne pouvais pas croire qu'on pouvait imprimer pareille chose, parce que ce n'est pas du tout l'objet du projet de loi et cela ne l'a jamais été. Le projet de loi a été modifié pour faire disparaître cette méfiance.

Je suis étonné que les journalistes parlant des sociétés de la Couronne n'aient pas attiré l'attention sur toutes ces sociétés, les unes après les autres, pour déclarer qu'elles devraient toutes disparaître. Pour être plus précis, ce n'était pas un libéral qui a mis sur pied les plus grosses sociétés de la Couronne du Canada, le CN et Radio-Canada. Ces deux sociétés ont été mises sur pied par le bon vieux gouvernement conservateur. Mais personne ne m'a laissé entendre que les Chemins de fer nationaux devraient disparaître—et sapristi! du pouvoir, ils en ont! Mais le président est originaire de l'Alberta et il n'a certainement pas laissé entendre qu'ils devraient disparaître.

Lorsque nous regardons ce qui se passe autour de nous, il faut être justes, car par rapport à certaines sociétés de la Couronne, Canagrex n'est pas du tout dangereuse.

[Text]

Canagrex has to have the power to buy and sell, because if it doesn't, it is like having a watchdog that always has to wear a muzzle or has had its teeth pulled. If we go to a country and do all the negotiations and so on and then that country says, "Here is the contract. Sign here," are we to say, "Sorry. We can't sign because we don't have the authority. We have to go and see the Minister of Industry, Trade and Commerce or the Minister of External Affairs"? Don't forget that somebody else is knocking on the door at the same time and he or she may have the power to sign.

I am telling you that it may never be necessary to use the power, but it is like an emergency brake on a car. It is useful to have if you need it.

Senator Molgat: Mr. Minister, you said earlier in your comments that you had recently purchased the surplus product of a company in British Columbia. Did you have to go to Industry, Trade and Commerce or someone else to get that power? Were you not able to make that decision yourself?

Hon. Mr. Whelan: But that is domestic.

Senator Molgat: If you have that power now, why do you need it again in this bill?

Hon. Mr. Whelan: That is only domestic. The power that we have under the Agricultural Products Board is all domestic.

The Chairman: Under this act you are not suggesting that you will buy foreign products. You are talking about supporting Canadian products.

Hon. Mr. Whelan: If you read the act, you will see that it is the power to buy surplus products from the market and redistribute them in the market or, if you wish, to sell them on the export market. Recently we sold some cherries, I believe, to Australia, but the point is that it is not the purpose of the Agricultural Products Board to be in the export business.

Senator Molgat: No, but Canagrex will be in the export business.

Hon. Mr. Whelan: In fact, you may have noticed that one columnist has been writing stories about what we are doing in the Agricultural Products Board lately. He used to write my speeches.

Senator Molgat: If I understand you, then, you do not now have the power under the Agricultural Products Board to purchase other than surplus products.

Hon. Mr. Whelan: I think you could, if you wanted to, but I don't think that is the intent of the bill, if you read it. I am saying that it has always been used to buy products if a market is going to collapse or if there is a surplus, or if a product becomes distressed on the market. Genly, it is perishable products that we are involved with. In fact, I can't think of anything that was not either a poultry or horticultural product.

[Traduction]

Canagrex doit avoir le pouvoir d'acheter et de vendre, sinon, cela reviendrait à avoir un chien de garde qui devrait toujours porter une muselière ou à qui on aurait fait extraire les dents. Si nous allons dans un pays pour y engager toutes les négociations nécessaires, et que son gouvernement nous dise: «Voici le contrat, signez ici», allons-nous dire: «Nous sommes navrés, nous ne pouvons pas signer, parce que nous n'en avons pas le pouvoir. Il faut que nous allions voir le ministre de l'Industrie et du Commerce ou celui des Affaires extérieures»? N'oubliez pas qu'une autre personne frappe à sa porte en même temps et qu'elle a peut-être le pouvoir de signer de tels contrats.

Ce que je vous dis, c'est qu'il ne sera peut-être jamais nécessaire d'user de ce pouvoir, mais il est là tout comme un frein d'urgence dans une voiture, prêt à servir au besoin.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, vous disiez tout à l'heure que dernièrement, vous avez acheté des produits excédentaires d'une société de la Colombie-Britannique. Est-ce que vous avez dû vous adresser au ministère de l'Industrie et du Commerce ou à un autre organisme pour obtenir le pouvoir d'effectuer une telle transaction? Ne pouviez-vous pas prendre la décision vous-même?

L'honorable M. Whelan: Il s'agissait alors d'une transaction effectuée sur le marché canadien.

Le sénateur Molgat: Mais si vous disposez de ce pouvoir maintenant, pourquoi avez-vous besoin de le voir réaffirmé dans le projet de loi?

L'honorable M. Whelan: Ce pouvoir ne vaut que pour les transactions intérieures. Tout comme celui que détient l'Office des produits agricoles.

Le président: Le projet de loi ne prévoit pas que vous pourriez acheter des produits étrangers. Il est plutôt question d'encourager le marché canadien.

L'honorable M. Whelan: Si vous lisez bien le projet de loi, vous verrez qu'il s'agit du pouvoir d'acheter des produits excédentaires du marché et de les redistribuer sur le marché ou encore, si vous voulez, de les écouler sur les marchés d'exportation. Dernièrement, nous avons vendu des cerises, je crois, à l'Australie, mais le fait est que l'Office des produits agricoles n'a pas été créé à des fins d'exportation.

Le sénateur Molgat: Ce qui est plutôt l'objectif de la société Canagrex.

L'honorable M. Whelan: En fait, vous avez peut-être remarqué qu'un journaliste fait depuis un certain temps des reportages sur les activités de l'Office des produits agricoles. C'est lui qui d'habitude rédigeait mes discours.

Le sénateur Molgat: Si je vous comprends bien, le mandat de l'Office des produits agricoles ne vous autorise pas aujourd'hui à acheter autre chose que des produits excédentaires.

L'honorable M. Whelan: Je pense qu'on pourrait le faire, si on le voulait, mais je ne crois pas que le projet de loi vise ce but précis, si vous en lisez attentivement le libellé. Je dis que l'on a toujours recouru à l'Office des produits agricoles pour acheter des produits si un marché devait s'effondrer ou s'il connaissait des excédents, ou encore si un produit s'écoulait fort mal. En général, ce sont surtout des denrées périssables

[Text]

For instance, when the peach market was going to collapse, we said we would buy peaches and we got orders for certain deliveries to come to the Agricultural Products Board, but in fact we did not take delivery because the processors all moved back in when they realized that no single processor would be able to buy the peaches cheaper than anyone else. Processors who had to pay the marketing board price of \$350 a tonne didn't want to see somebody else getting them for \$150 a tonne and so we said we would take them and pay the \$350 a tonne.

Recently we bought grapes for somewhat the same reason. We have a big request from the wine industry in British Columbia right now to buy the equivalent juice of 16,000 tonnes of grapes in that province. Should we just dump that juice in the Fraser River? For my part I am prepared to try to make some arrangement with the province to buy that surplus product in order to turn it into brandy, because brandy will keep a lot longer.

The new production of grapes in British Columbia is coming on with more white grapes and this surplus of red grapes which has been created over the last two or three years has to be taken care of. Their production is geared so that after the next crop year they will no longer be in trouble, if they can get rid of the surplus that is there at the moment. It is our job to use the Agricultural Products Board to solve that problem.

But, you know, when I returned to Ottawa from B.C., who was in my office but a minister from France trying to sell surplus wine from France and wanting me to raise Cain with the provinces because their handling charges were too high on the wine coming in from France and they were using the wrong labels or names—the appellation d'origine.

Senator Molgat: But, Mr. Minister, I want to get back to the power to buy and sell. Do you presently have under either the Agricultural Products Board Act or other acts the power to buy and sell agricultural products that could then be resold?

Hon. Mr. Whelan: Well, the APB is the only act I know of under which we have the power to buy and sell, although we can go to cabinet and get special permission to buy and sell. For instance, I have helped Co-op Implements in Manitoba, as Senator Molgat knows, or it would not be in operation now. In fact, it is not yet out of the woods, but I used Agriculture Canada money to help Co-op Implements. I also helped a poultry processor in British Columbia with its plant. All told, including guarantees, we have about \$6 million involved in that poultry processing plant—"Pan Ready," as they call it. We have a contract with the private sector.

[Traduction]

que nous achetons. En fait, je ne crois pas que l'Office ait acheté autre chose que de la volaille, ou des produits d'horticulture, si mes souvenirs sont bons. Par exemple, lorsque le marché des pêches était sur le point de s'effondrer, nous avons dit que nous achèterions des pêches et l'Office des produits agricoles a reçu certaines commandes qui n'ont pas été exécutées parce que les transformateurs se sont tous retirés lorsqu'ils se sont rendus compte qu'aucun d'entre eux ne pourrait acheter des pêches à un prix inférieur. Les transformateurs qui devaient payer le prix de l'Office de commercialisation, soit \$350 la tonne, ne voulaient pas que quiconque puisse les acheter à \$150 la tonne. Donc, nous avons décidé de payer les \$350 la tonne.

Dernièrement, nous avons acheté du raisin pour à peu près les mêmes raisons. Actuellement, l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique est très intéressée par l'achat de jus équivalant à 16,000 tonnes de raisins dans cette province. Devrions-nous tout simplement déverser ce jus dans le fleuve Fraser? Pour ma part, je suis prêt à conclure un certain accord avec cette province pour acheter l'excédent afin d'en fabriquer du brandy parce que le brandy est beaucoup moins périssable.

En Colombie-Britannique, on est sur le point de récolter beaucoup plus de raisins verts et l'excédent de raisins rouges qu'il y a eu au cours des deux ou trois dernières années doit être absorbé. La récolte de ces producteurs est ainsi conçue qu'après la prochaine année-récolte, ils n'auront plus de problèmes, s'ils réussissent à se défaire de l'excédent dont ils disposent en ce moment. C'est à nous, c'est-à-dire à l'Office des produits agricoles, d'aplanir cette difficulté.

Mais voilà, lorsque je suis revenu de la Colombie-Britannique, savez-vous qui était à Ottawa dans mon bureau? Un ministre français qui essayait de vendre des excédents de vin de la France et qui voulait que je sème la pagaille dans les provinces parce que leurs frais de manutention sont trop élevés pour le vin en provenance de France ou parce qu'elles utilisent les mauvaises étiquettes ou les mauvais noms, l'appellation d'origine, si vous voulez.

Le sénateur Molgat: Monsieur le Ministre, j'aimerais revenir au pouvoir de vendre et d'acheter. Actuellement, aux termes de la Loi sur l'Office des produits agricoles ou d'autres lois, êtes-vous habilité à acheter et à vendre des produits agricoles qui pourraient ensuite être revendus?

L'honorable M. Whelan: Eh bien, la Loi sur l'Office des produits agricoles est la seule loi qui, à ma connaissance, nous habilite à vendre et à acheter des produits agricoles, bien que nous puissions demander la permission au Cabinet ou encore une permission spéciale pour ce faire. Par exemple, j'ai accordé une certaine aide à la Co-op Implements au Manitoba. Et le sénateur Molgat le sait très bien, sans cette aide, cette société aurait fait faillite. En fait, elle n'est pas encore sortie tout à fait de l'auberge, mais j'ai utilisé les crédits d'Agriculture Canada pour aider cette société. Je suis aussi venu en aide à un transformateur de volaille en Colombie-Britannique. Tout compte fait, y compris les garanties, l'Office a investi environ 6 millions de dollars dans une usine de transformation de la volaille, Pan Ready, comme on l'appelle. Nous avons aussi signé un contrat avec le secteur privé.

[Text]

So if people say we have nothing to do with the private sector, this is a perfect example of the way we are working domestically, but Bill C-85 has to do with working for export.

Senator Molgat: Mr. Minister, as one of the representatives of the province of Manitoba, I must say that the main objection I have heard from my province is its objection to the power to buy and sell in the Canagrex bill.

Hon. Mr. Whelan: Well, I met with your Minister of Agriculture the other day and he had no objection to that power at all.

Senator Molgat: He may not have, but the people who have been speaking to me have certainly expressed that concern.

Hon. Mr. Whelan: Who was that? Cliff Schwartz?

Senator Molgat: No.

Hon. Mr. Whelan: Are you going to tell me that Cliff has never said a word to you?

Senator Molgat: Oh, Cliff? Certainly. I have known Cliff for years. I thought you said "Swifts." Certainly I have spoken to Cliff.

Hon. Mr. Whelan: I'll bet you have!

Senator Molgat: But only once on this subject, as a matter of fact.

Hon. Mr. Whelan: Did he talk to you about plant breeders' rights?

Senator Molgat: No, we didn't discuss that.

Hon. Mr. Whelan: He wants that, but he doesn't want Canagrex.

Senator Molgat: However, the producers in the province are concerned—

Hon. Mr. Whelan: Which producers? Can you be specific?

Senator Molgat: I am not sure who voted what way at the Farm Bureau meeting.

Hon. Mr. Whelan: I am not sure either.

Senator Molgat: Well, you know the results just as well as I do.

Hon. Mr. Whelan: But you are from Manitoba. At any rate, I don't know which way they voted and I would like to talk to some of them.

Senator Molgat: Well, I don't know either, but those are the facts. If that is the kind of problem, can we not find a way around it?

Hon. Mr. Whelan: Well, each producer group in Manitoba has a vote.

Senator Molgat: Right.

Hon. Mr. Whelan: I don't know how they vote, but the dairy farmers are quite a large group in Manitoba; the pork farmers

[Traduction]

Donc, si certains disent que nous sommes totalement étrangers au secteur privé, vous avez ici l'exemple parfait de la façon dont nous travaillons au pays, mais par contre le projet de loi C-85, lui, concerne l'exportation.

Le sénateur Molgat: Monsieur le Ministre, à titre de représentant de la province du Manitoba, je dois dire que la principale objection que j'ai entendue dans ma province, concerne le pouvoir d'acheter et de vendre prévu dans le projet de loi sur la société Canagrex.

L'honorable M. Whelan: Eh bien, j'ai rencontré votre ministre de l'Agriculture l'autre jour et il ne s'est pas du tout opposé à ce pouvoir.

Le sénateur Molgat: Peut-être pas, mais les gens avec qui j'ai parlé ont soulevé cette objection, cela ne fait aucun doute.

L'honorable M. Whelan: Qui étaient ces personnes? Cliff Schwartz?

Le sénateur Molgat: Non.

L'honorable M. Whelan: Est-ce que vous allez me dire que M. Schwartz ne vous a jamais parlé de cela?

Le sénateur Molgat: Oh, Cliff Schwartz? Ah oui, je connais M. Schwartz depuis des années. Je croyais avoir entendu «Swifts». C'est sûr, j'ai parlé avec M. Schwartz.

L'honorable M. Whelan: Je l'aurais parié!

Le sénateur Molgat: Mais seulement une fois à ce sujet, en fait.

L'honorable M. Whelan: Vous a-t-il parlé des droits des sélectionneurs?

Le sénateur Molgat: Non, nous n'en avons pas parlé.

L'honorable M. Whelan: Il y tient, à ces droits, mais il ne veut pas de la société Canagrex.

Le sénateur Molgat: Toutefois, les producteurs de la province s'inquiètent du fait que...

L'honorable M. Whelan: Quels producteurs? Pouvez-vous être plus précis?

Le sénateur Molgat: Je ne sais pas avec certitude qui a voté et comment lors de la réunion du Farm Bureau.

L'honorable M. Whelan: Je n'en suis pas certain moi non plus.

Le sénateur Molgat: Eh bien, vous connaissez tout aussi bien les résultats que moi.

L'honorable M. Whelan: Mais vous, vous êtes du Manitoba. De toute façon, je ne sais pas quelle position ils ont adoptée et j'aimerais bien m'entretenir avec certains d'entre eux.

Le sénateur Molgat: Je n'en sais rien moi non plus, mais les faits sont là. Si c'est le genre de problème que nous avons, ne pourrions-nous pas trouver un moyen de le contourner?

L'honorable M. Whelan: Eh bien, chaque groupe de producteurs au Manitoba a droit à une voix.

Le sénateur Molgat: C'est juste.

L'honorable M. Whelan: Je ne sais pas ce qu'ils en font de cette voix, mais les producteurs agricoles constituent un groupe

[Text]

are a significant group; the poultry farmers are also a significant group. I would have to measure how they voted and the numbers that they represent, because if it is just 15 to 12, there may be some commodity groups that are not very big.

For instance, there were commodity groups which appeared before the Standing Committee on Agriculture which only represented 75 producers, in certain instances, and other groups which represented 7,000 or 8,000, which might have been in favour of the bill. So, I have to recognize the wishes and wants numerically and democratically when assessing those in favour and those against. There may have been 24 groups against and 32 groups in favour.

Senator Molgat: So the numbers that they represent are an important factor?

Hon. Mr. Whelan: Yes.

Senator Molgat: And the wheat pools located in the three prairie provinces are put into this?

Hon. Mr. Whelan: You may, if you wish.

I talked to Ted Turner just before coming here today. I am not afraid to put their numbers in. I also have the telegrams which were sent by the pools, too. They said that as long as we were not involving ourselves in the grain trade, they could not care less what we were doing. They were concerned that we might be getting into domestic production. They do not want us interfering with the Canadian Wheat Board.

The credit unions of Canada, which represent nearly half the population of Canada, endorse Canagrex.

Senator Bielish: Senator Molgat has gone over the buy-and-sell aspects of the bill, so I am left with the concerns expressed by those in my part of the country.

The Minister of Agriculture for the Province of Alberta has stated that he is not particularly sold on Canagrex. A vast majority of those in Unifarm are members of the Alberta Wheat Pool as well, and they are also opposed to Canagrex. So, I do not know how you will sort that out.

Besides those in Alberta, the Canadian Exporters Association, the Canadian Wheat Council, the Western Barley Growers, the Alberta Canola Growers, the Palliser Wheat Growers' Association, the Flax Growers Association of Western Canada, the Western Stock Growers Association, the Alberta-Canada All Breeds Association, the Alberta Cattle Commission, the Canadian Cattlemen's Association, the Alberta Swine Breeder Association, the Manitoba Cattle Producers' Association, the Alberta Cattle Feeders Association, the Alberta Beekeepers' Association—and you mentioned something about having a letter from them, so perhaps they have changed their mind—the Shippers and Exporter's Association of the Winnipeg Commodity Exchange, the Alberta Wheat Pool—which is sort of sitting on the fence—the Manitoba Pool Elevators

[Traduction]

important au Manitoba, tout comme les producteurs de porc et de volaille. Il faudrait que je détermine la façon dont ils ont voté et le nombre qu'ils représentent, parce que si le rapport n'est que de 15 à 12, peut-être y a-t-il certains groupes qui n'ont pas tellement de poids.

Par exemple, certains groupes qui ont comparu devant le Comité permanent de l'agriculture ne comptaient que 75 producteurs, alors que d'autres en représentaient 7,000 ou 8,000 qui pouvaient être en faveur de l'adoption du projet de loi. Donc, du seul point de vue numérique et démocratique, vous devez tenir compte des désirs de ces personnes lorsque vous comparez celles qui sont en faveur et celles qui sont contre. Peut-être y avait-il 24 groupes contre et 32 pour l'adoption du projet de loi.

Le sénateur Molgat: Donc le nombre de personnes que ces groupes représentent constitue un facteur important?

L'honorable M. Whelan: Certainement.

Le sénateur Molgat: C'est donc dire que les syndicats du blé des trois provinces des Prairies sont inclus là-dedans?

L'honorable M. Whelan: Peut-être, si vous le voulez.

Je me suis entretenu avec M. Ted Turner juste avant de venir ici aujourd'hui. Je n'ai pas peur d'inclure ces organismes. J'ai aussi reçu des télégrammes de ces syndicats qui m'informent que dans la mesure où la société Canagrex ne s'occupera pas du commerce des céréales, les mesures adoptées leur importent peu. Ce qui les préoccupe, c'est que nous nous engageons sur les marchés intérieurs et ils ne veulent pas non plus que nos actions viennent gêner celles de la Commission canadienne du blé.

Les sociétés de crédit du Canada, qui représentent presque la moitié de la population de notre pays, sont d'accord avec la création de la société Canagrex.

Le sénateur Bielish: Le sénateur Molgat a abordé la question du pouvoir d'achat et de vente contenu dans le projet de loi; il me reste donc à exprimer les préoccupations des gens de ma région.

Le ministre de l'Agriculture de l'Alberta a dit n'être pas du tout convaincu de la nécessité de Canagrex. Une grande majorité des membres de Unifarm sont membres du Syndicat du blé de l'Alberta et ils s'opposent à la société Canagrex. Je ne vois donc pas comment vous allez ici faire la différence.

Outre ces organismes de l'Alberta, l'Association d'exportation canadienne, le Conseil canadien du blé, les Western Barley Growers, l'Alberta Canola Growers, la Palliser Wheat Growers Association, la Flax Growers Association of Western Canada, la Western Stock Growers Association, l'Alberta-Canada All Breeds Association, l'Alberta Cattle Commission, la Canadian Cattlemen Association, l'Alberta Swine Breeders Association, la Manitoba Cattle Producers Association, l'Alberta Cattle Feeders Association, l'Alberta Beekeepers Association—et vous avez dit que vous aviez reçu une lettre de cette organisation, mais peut-être ses membres ont-ils changé d'idée—la Shippers and Exporters Association of the Winnipeg Commodity Exchange, les Syndicats du blé de l'Alberta, dont la position n'est pas encore précise, le Manitoba Pool

[Text]

and, more recently, as was mentioned, Unifarm, are all against this corporation.

A major portion of the farming community belongs to Unifarm. Coming from that part of Canada, I feel that they certainly cannot all be wrong.

Hon. Mr. Whelan: I did not say they were, senator; I said that the majority of farmers in Canada are in favour of this.

Senator Bielish: I hope that we will be hearing from those associations. You were received favourably at the Unifarm convention because you have made a good impression on farm people.

Senator Roblin: With us, too.

Hon. Mr. Whelan: I thought I did with the urban community as well, and I represented them for 20 years.

Senator Bielish: I am not familiar with how you were received by the urban community because I am putting my ear to what these associations are saying. They say that, generally speaking, you are a good Minister of Agriculture, but that they cannot go along with Canagrex. So, there must be something in it about which they are concerned.

I wonder how you intend to deal with the concerns of the large number of people in agriculture who oppose this bill.

I agree with Senator Molgat in that I feel it is creating quite a bit of disunity in the country.

Hon. Mr. Whelan: As I told Senator Molgat, I am concerned about those who have opposed it, but I have received letters from people opposing it who have never even looked at the bill. They may have looked at the Alberta report, or something like that. The Minister of Agriculture of the Province of Alberta has every right to be against Canagrex if he wishes to be. That is his business, but I ask him to be factual, because he is quoted as making statements in the press that are completely erroneous as they relate to the powers of Canagrex.

Others have done the same thing. All I ask is that anyone who condemns Canagrex should have the facts straight as to the powers of Canagrex and what it intends to do, and so forth. Some of those who are opposed to it have not even seen the amended legislation.

Some people have said that I have made it powerless because of the amendments.

Read what the Opposition agriculture critic in your area, Mr. Wise, said. He said, after we made the amendments, that he felt he could sell it but wanted to go before his caucus first. It has become so politicized now that it is not being looked at from an objective point of view.

[Traduction]

Elevators et plus récemment, comme on l'a dit, Unifarm, tous ces organismes sont contre la société Canagrex.

Une grande partie des agriculteurs est représentée par l'association Unifarm. Étant moi-même de cette région du Canada, je crois que ces organismes ne peuvent certainement pas tous avoir tort.

L'honorable M. Whelan: Ce n'est pas ce que j'ai dit, sénateur. J'ai dit que la majorité des agriculteurs du Canada sont en faveur de la création de la société Canagrex.

Le sénateur Bielish: J'espère que nous entendrons le point de vue de ces associations. Vous avez reçu un accueil favorable au congrès de la Unifarm parce que vous avez bien impressionné les agriculteurs.

Le sénateur Roblin: Et nous aussi.

L'honorable M. Whelan: Je crois avoir créé la même impression auprès de la collectivité urbaine que je représente depuis 20 ans.

Le sénateur Bielish: Je ne sais pas quel genre d'accueil vous avez reçu de cette collectivité parce que j'écoute plutôt les doléances de ces associations pour qui, en général, vous êtes un bon ministre de l'Agriculture, mais ces mêmes associations ne peuvent accepter le principe de Canagrex. Ainsi, il y a certainement quelque chose là-dedans qui doit les préoccuper.

Je me demande si vous avez l'intention d'écouter les doléances du très grand nombre d'agriculteurs qui s'opposent au projet de loi.

Je suis d'accord avec le sénateur Molgat en ce sens que pour moi, ce projet de loi vient diviser un peu le pays.

L'honorable M. Whelan: Comme je l'ai fait remarquer au sénateur Molgat, je porte une oreille attentive aux doléances des opposants au projet de loi, mais j'ai reçu des lettres de personnes qui s'y opposent et qui n'en ont même jamais pris connaissance. Ils ont peut-être lu le rapport de l'Alberta ou quelque chose du genre. Le ministre de l'Agriculture de cette province a tous les droits de s'élever contre la création de la société Canagrex, si tel est son désir. Tout ce que je lui demande, c'est de présenter des faits parce qu'il aurait apparemment fait dans la presse des déclarations qui sont complètement erronées en ce qui a trait aux pouvoirs de Canagrex.

Et il n'est pas le seul à avoir agi ainsi. Tout ce que je souhaite, c'est que quiconque condamne la société Canagrex présente les faits tels qu'ils sont en ce qui a trait à ses pouvoirs, à ses objectifs, et ainsi de suite. Ceux qui s'y opposent n'ont pas toujours pris connaissance des amendements qui ont été apportés au projet de loi.

Certains ont dit que ces amendements enlevaient tout pouvoir à Canagrex.

Lisez donc les commentaires du critique en matière d'agriculture dans votre région, M. Wise. En effet, il a dit, une fois que les amendements ont été adoptés, qu'il croyait pouvoir faire accepter Canagrex, mais qu'il voulait en discuter avec son caucus d'abord. Cette mesure législative est devenue tellement politisée aujourd'hui qu'elle n'est plus examinée de façon objective.

[Text]

I was not present when the members of Unifarm voted the next day. I had to go to British Columbia to meet representatives from the wine producers and grape growers associations, as well as representatives from the poultry boards.

I had breakfast with the minister at 7 o'clock in the morning when I was in Edmonton. We met for one hour. He said he was going to review the bill after I told him some things about Canagrex. I do not know whether he did review it, but the motion passed by Unifarm was almost exactly what the minister said he wanted before.

I ask you, senator, in all honesty, whether you think it is necessary for him to have a Minister of International Trade? Why does he not use these bodies he has suggested? Why did he not stand up and say: "I will recommend to my premier that Horst Schmid be given another portfolio".

Horst Schmid is over in Africa right now. How many provinces do you think can afford to do what Alberta does? None can do what Alberta does because they do not have the money. They depend on the federal government to do what Alberta does.

The Ontario Federation of Agriculture, which represents thousands of farmers, is in favour of this. I talked to Ralph Barrie, and he asked me when I would be finished with Canagrex. I talked to Ted Turner from the Saskatchewan Wheat Pool, and he asked when I was going to be finished with Canagrex. They want this out of the way because it has become so politicized.

Senator Bielish: It has caused divisiveness in the country.

Hon. Mr. Whelan: There are many people in Alberta who are still in favour of Canagrex. I met them at the convention. Over one-third of the people did not vote. My observers at the meeting told me that half of those who voted did not know what they were voting for.

If you are saying, "give the same power you want in Canagrex to the other boards if they do not have it," what is the difference? That is what the Unifarm resolution says. Have you studied Unifarm's resolution?

Senator Bielish: I was not at the convention, so I did not have an opportunity to read it.

Hon. Mr. Whelan: I suggest you read it. There are many people who support Canagrex.

I have a letter from a farmer in Glendon, Alberta. I do not know where Glendon is. I thought I spoke in almost every town in Alberta, but I do not think I ever spoke in Glendon.

Senator Roblin: Yes, and I have your speeches.

[Traduction]

Je n'ai pas assisté au vote des membres de Unifarm le lendemain. Je voulais y aller, mais j'en ai été empêché. J'ai dû me rendre en Colombie-Britannique pour rencontrer le représentant des producteurs vinicoles et des associations de producteurs de raisins de même que les représentants des offices de commercialisation de la volaille.

J'ai pris le petit-déjeuner avec le ministre à 7 heures à Edmonton. Nous avons discuté pendant une heure. Ce dernier m'a dit qu'il allait revoir le projet de loi après que je l'ai informé de certains éléments au sujet de la société Canagrex. Je ne sais s'il a effectivement revu le projet de loi, mais la motion adoptée par Unifarm reprenait presque exactement ses propos.

Senateur, je vous demande en toute honnêteté si vous croyez qu'il est nécessaire qu'il y ait un ministre du Commerce international? Pourquoi ne recourt-il pas aux organismes qu'il a suggéré de créer? Pourquoi ne s'est-il pas levé pour dire: «Je recommanderai à mon Premier ministre que M. Horst Schmid se voit assigner un autre portefeuille».

M. Schmid est en Afrique actuellement. Combien de provinces, à votre avis, peuvent se permettre de faire comme l'Alberta? Aucune, parce qu'elles n'ont pas d'argent, elles sont tributaires des crédits fédéraux pour imiter cette province.

L'Ontario Federation of Agriculture, qui représente des milliers d'agriculteurs, est en faveur du projet de loi. J'ai parlé avec M. Ralph Barrie qui m'a demandé quand le projet de loi serait adopté. Je me suis entretenu avec M. Ted Turner du Syndicat du blé de la Saskatchewan qui m'a demandé la même chose. Ils veulent en finir parce que le débat est devenu tellement politisé.

Le sénateur Bielish: Mais ce projet de loi est venu diviser le pays.

L'honorable M. Whelan: Il y a beaucoup de personnes en Alberta qui sont toujours en faveur de la société Canagrex. Je les ai rencontrées lors du congrès. Plus d'un tiers des congressistes n'ont pas voté. Mes observateurs m'ont signalé que la moitié de ceux qui ont participé au vote ne savaient pas sur quoi ils votaient.

Si vous voulez que les mêmes pouvoirs que nous voulons pour Canagrex soient conférés aux autres offices, pouvoirs qu'ils n'ont pas, quelle différence cela fait-il? C'est là le contenu de la résolution de l'Unifarm. Avez-vous étudié cette résolution?

Le sénateur Bielish: Je n'ai pas assisté au congrès, je n'ai donc pas eu l'occasion de la lire.

L'honorable M. Whelan: Je vous suggère de le faire. Beaucoup sont favorables à la création de la société Canagrex.

J'ai ici une lettre d'un agriculteur de Glendon, en Alberta. J'ignore où se trouve Glendon. Je croyais avoir pris la parole dans presque toutes les villes de l'Alberta, mais je ne crois pas m'être rendu à cet endroit.

Le sénateur Roblin: Oui, et j'ai vos discours.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: He wants us to assist in the exportation of semen. He states:

Further to the shouting on Canagrex, don't let the bastards get you down!

That is what is in his letter. This is from Stan Harder, a purebred Angus breeder. He did not write it "personal and confidential." I have all kinds of letters in favour of Canagrex. Unifarm supported Canagrex until it got so politicized and I would not doubt that that is why Howard Falkenberg got defeated. He was still supporting Canagrex at the end of the meeting. We also know the man who wanted to be president of Unifarm. He also ran for Nick Taylor as a Liberal member, so you cannot say it is all Liberal politics because I do not think he made any bones about his political affiliation. I have been elected since I was 21 years of age and I do not think I misjudge people that much.

Using your province of Manitoba, as an example, Senator Roblin, I asked the minister last week how many people have joined your plan. Do you remember how many opposed this plan for beef in Manitoba? There were well over 60 per cent who have joined the plan now. I can remember British Columbia when they put income insurance in when David Stupich was the Minister of Agriculture. How they fought him on that. Then 80 per cent of the farmers joined it afterwards, but they were told to fight us. When it was their own choice to join us, approximately 80 per cent joined the income assurance program for beef in British Columbia. That was a similar type of program that I had presented to the provincial ministers and David Stupich put it in force in British Columbia within six weeks.

I am not saying that the plan in Manitoba is perfect because I do not understand all the details, but the minister told me about it a week ago when we were in Manitoba and we went over several topics of mutual interest, and I asked him how the beef plan was going. How do you measure that when they are supposed to be against it and then they joined it? I think I am enough of a politician to recognize politics within a farm organization. I recognize that there can be conflicts. I do not think they should vote like zombies or anything like that—robots or whatever. I think it is very unfortunate that in your province you have such a one-sided legislation.

Senator Bielish: We are talking about Canagrex, and I could say the same thing about other things but I won't.

How do you view the Consumers Association of Canada opposing Canagrex?

Hon. Mr. Whelan: Consumers of Canada are probably the luckiest consumers in the world. They have opposed me on

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Cet agriculteur veut que nous accordions de l'aide à l'exportation de l'insémination artificielle. Il dit ceci:

«Même si on s'élève contre la société Canagrex, ne vous laissez pas abattre.»

C'est ce qu'il dit. La lettre est signée de M. Stan Harder, un éleveur d'Angus pure race. Il n'a pas qualifié sa lettre de personnelle et confidentielle. J'ai à ma disposition diverses lettres de personnes qui sont en faveur de Canagrex. Unifarm a appuyé Canagrex jusqu'à ce que le débat soit politisé et je n'ai pas de difficulté à croire que c'est la raison pour laquelle M. Howard Falkenberg a été défait. Il était toujours d'accord avec Canagrex à la fin de la réunion. Nous connaissons aussi l'homme qui voulait devenir président de Unifarm. Il a aussi fait campagne avec Nick Taylor comme député libéral, vous ne pouvez donc pas dire que c'est de la politique libérale parce que je ne crois pas qu'il ait laissé tellement connaître ses couleures politiques. Je suis élu depuis que j'ai 21 ans et je ne crois pas mal juger les gens à ce point-là.

Si on prend par exemple, votre province, le Manitoba, sénateur Roblin, j'ai demandé au ministre la semaine dernière combien de personnes avaient souscrit à votre régime d'assurance. Vous souvenez-vous combien se sont opposées à ce régime d'assurance au Manitoba? On en compte plus de 60 p. 100 qui ont adhéré au régime aujourd'hui. Je me rappelle ce qui s'est passé en Colombie-Britannique lorsqu'on a institué l'assurance-revenu au moment où M. David Stupich était ministre de l'Agriculture. Comme il a dû défendre cette mesure! Et alors, 80 p. 100 des agriculteurs ont souscrit à cette assurance par la suite, mais on leur a dit de s'y opposer. Lorsqu'ils ont dû décider eux-mêmes de se joindre à nous, environ 80 p. 100 l'ont fait. Il s'agissait alors d'un genre de programme semblable que j'ai présenté aux ministres provinciaux et M. Stupich l'a mis en vigueur en Colombie-Britannique en six semaines.

Je ne dis pas que le régime d'assurance au Manitoba est parfait parce que je n'en comprends pas tous les détails, mais le ministre m'en a parlé il y a une semaine lors de ma visite dans cette province, quand nous avons abordé divers sujets d'intérêt mutuel. Je lui ai demandé comment allait ce régime d'assurance des revenus pour les producteurs de boeuf. Quoi penser lorsque les agriculteurs sont supposés s'opposer au régime et que par la suite ils y souscrivent? Je crois compter suffisamment d'expérience en tant qu'homme politique pour déceler de la politicaillerie au sein d'un organisme agricole. Je suis capable de voir qu'il peut y avoir des conflits. Je ne crois pas que les membres doivent voter comme des zombies, des animaux ou des robots. Je crois qu'il est très malheureux que dans votre province vous ayez des législateurs qui portent de telles veilles.

Le sénateur Bielish: Nous parlons de Canagrex et je pourrais en dire autant d'autres choses, mais je ne le ferai pas.

En quoi pensez-vous que l'Association des consommateurs du Canada s'oppose à Canagrex?

L'honorable M. Whelan: Les consommateurs du Canada sont probablement les consommateurs les plus heureux du monde.

[Text]

almost everything I have tried to do as far as that goes. I asked the consumers why they are against Canagrex and they said they are scared it is going to short the domestic market because we are going to be selling so much abroad resulting in our raising the price. That is basically the reason. That is not the intent of Canagrex. If you improve the productivity and the efficiency of a production unit that is working at 70 per cent capacity and it zooms up to 80 to 110 per cent, you can imagine the jobs you are going to create. Farmers are going to want more equipment. It has a chain reaction all along. The whole chain must work together. There cannot be one link of that chain that breaks right from the primary producer through to the person who is going to receive that product in the export market. We have to guarantee the high quality of it.

As to those in favour of Canagrex, I have support letters from the Ontario Federation of Agriculture, Ontario Egg Marketing Producers, Canadian Egg Marketing Board, Huron County Federation of Agriculture, New Brunswick Turkey Marketing Board, B.C. Federation of Agriculture, B.C. Council of Marketing Boards, Manitoba Milk Producers Marketing Board, North American Agricultural Technologies Inc., Alberta Wheat Pool, Canadian Feed Industry Association, Saskatchewan Wheat Pool, Manitoba Hog Producers' Marketing Board, Sunny Isle Farms Ltd., Arnold Farms Ltd., Canadian Federation of Agriculture, Canada Korea Ventures Ltd., Inter-Global Commodities, Showkraft Canada, Gainers Inc., More Paquet (Individual), Ontario Flue Cured Tobacco Marketing Board, United Co-operatives of Ontario, Ontario Bean Producers Marketing Board, Fédération de l'UPA de St-Hyacinthe, Capital Foods Services, Potatoes Canada, United Grain Growers—

Senator Bielish: If I may interrupt, you can dispense with the list.

Hon. Mr. Whelan: It goes on and on and that is the reason I can support it.

Senator Bielish: I can see that but those are little pockets . . .

Hon. Mr. Whelan: Little pockets?

Senator Bielish: A lot of them are small or a one-town shot.

Hon. Mr. Whelan: You name one of those one-town shots for me! The Ontario Egg Marketing Board represents several thousand people.

Senator Bielish: I am not going to argue about the list.

Senator Hastings: Was it not the Alberta Wheat Pool who said they really did not give a damn?

Hon. Mr. Whelan: I have a telegram saying it is supporting Canagrex as long as we stay out of the grain trade.

Senator Roblin: It is all right for somebody else, but not for me!

Hon. Mr. Whelan: The act exempts us from the grain trade. They do not want us interfering with the Wheat Board. When

[Traduction]

Ils se sont opposé à presque toutes les mesures que j'ai tenté de faire appliquer jusqu'à présent. J'ai demandé à l'Association pourquoi elle était contre la création de Canagrex et elle a répondu qu'elle craint que Canagrex ne court-circuite le marché intérieur parce que nous vendrons tant à l'étranger que les prix augmenteront. Voilà la raison fondamentale. Or, ce n'est pas là l'objectif visé par Canagrex. Si l'on améliore la productivité et l'efficacité d'une unité de la production où l'utilisation de la capacité passe de 70 p. 100 à 80 p. 100 ou à 110 p. 100, vous pouvez imaginer le nombre d'emplois que cela va créer. Les agriculteurs voudront davantage de matériel. Cela entraînera une réaction en chaîne. Tous les éléments de la chaîne doivent collaborer. Il ne faut pas qu'un seul des éléments de cette chaîne ne casse, à partir du producteur jusqu'à la personne qui recevra le produit sur le marché de l'exportation. Nous devons pouvoir garantir la haute qualité de nos produits.

Pour ce qui concerne la création de Canagrex, j'ai reçu des lettres d'appui de divers organismes comme la Ontario Federation of Agriculture, la Ontario Egg Marketing Producers, l'Office canadien de commercialisation des œufs, la Huron County Federation of Agriculture, le New Brunswick Turkey Marketing Board, la B.C. Federation of Agriculture, le B.C. Council of Marketing Boards, le Manitoba Milk Producers Marketing Board, North American Agricultural Technologies Inc., le Alberta Wheat Pool, l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale, le Saskatchewan Wheat Pool, le Manitoba Hog Producers Marketing Board, Sunny Isle Farms Ltd., Arnold Farms Ltd., la Fédération canadienne de l'agriculture, Canada Korea Ventures Ltd., Inter-Global Commodities, Showkraft Canada, Gainers Inc., More Paquet (Individual), l'Ontario Flue Cured Tobacco Marketing Board, les Coopératives unies de l'Ontario, le Ontario Bean Producers Marketing Board, la Fédération de l'UPA de St-Hyacinthe, Capital Foods Services, Pommes de terre Canada, les Producteurs de céréales unis . . .

Le sénateur Bielish: Si je peux me permettre de vous interrompre, vous n'avez pas besoin de donner toute la liste.

L'honorable M. Whelan: Cette liste est très longue et c'est la raison pour laquelle je puis appuyer la création de Canagrex.

Le sénateur Bielish: J'en conviens, mais il s'agit de petits organismes . . .

L'honorable M. Whelan: Petits?

Le sénateur Bielish: Un bon nombre sont de petits groupes ou des organismes en activité dans une ville seulement.

L'honorable M. Whelan: Nommez-moi un organisme n'existant que dans une ville et n'oubliez pas que le Ontario Egg Marketing Board représente plusieurs milliers de personnes.

Le sénateur Bielish: Je ne tiens pas à discuter de cette liste.

Le sénateur Hastings: L'Alberta Wheat Pool n'a-t-il pas dit qu'en fait, la question ne l'intéresse pas?

L'honorable M. Whelan: J'ai reçu un télégramme de cet organisme disant qu'il appuie la création de Canagrex dans la mesure où nous ne nous occuperons pas du commerce des céréales.

Le sénateur Roblin: C'est bon pour les autres, mais pas pour moi!

L'honorable M. Whelan: La loi nous exclut du commerce des céréales. On veut ainsi éviter toute ingérence dans les

[Text]

the act exempts us from doing that we cannot interfere with the Wheat Board. I can never imagine the Wheat Board asking us to do anything for them unless it might be in some area where we had a representative and they did not.

Senator Roblin: I want to come back to a couple of points. I know the minister has been very patient with us this afternoon. Looking at the program for export market development food by the Department of Industry, Trade and Commerce—there is a nice little pamphlet here—

Hon. Mr. Whelan: It is a new one, too.

Senator Roblin: They should junk it now because all the things you are trying to do in Canagrex are here. You have two departments doing the same thing. You have the Canada Commercial Corporation and the Export Credit, that are partially in this field, and you do not think they are very good. Obviously, you do not or you would not be doing what you are doing now. The fact is that scattered throughout the government—certainly concentrated in Industry, Trade and Commerce—are people who are supposed to be doing the things that you want to do with Canagrex. You take these functions for Canagrex and I want you to take them away from them so we do not have two separate sets of people doing the same thing with increased costs. That is a fair proposition I submit to you, and I think you should tell the committee what economies you perceive in other sections of government if you are allowed this \$3 or \$4 million a year to do this. That is the first point.

I also want to come back to Senator Molgat's point because he has hit the nail on the head. He has told you that this bill is generally acceptable in many particulars and that there is far less hostility to it in the facilitators' side of your proposition. I am interested in that, but when we come to this buy-and-sell, that is where the hostility develops. You say that you are going to do it anyway. You told us you do not think you are going to use it very much. We have to rely on you not to use it. I have never yet seen a minister that did not ultimately use the power that was given to him, but just the same you are saying, "I am different".

Hon. Mr. Whelan: Everybody says that.

Senator Roblin: If it is not so important in your view, why not adopt Senator Molgat's suggestion and put it in later on if you feel you need it. The great temptation for any politician in government, and I speak from experience, is to grab all the power you think you need right at the start.

Hon. Mr. Whelan: I remember a former Minister of Agriculture by the name of Alvin Hamilton telling me never to accept something less than you want because you will never get it. He talked about legislation and when we changed the

[Traduction]

affaires de l'Office de commercialisation des céréales. Je ne pense pas que cet office nous demande jamais de faire quoi que ce soit pour lui, à moins que nous ayons un représentant dans une région, et qu'il n'en ait pas.

Le sénateur Roblin: Je voudrais revenir sur quelques points. Le Ministre a été très patient avec nous cet après-midi. Je vois que le ministère de l'Industrie et du Commerce a un programme de développement des marchés d'exportation dont un des volets est l'alimentation—J'ai ici une jolie petite brochure—

L'honorable M. Whelan: Il s'agit d'un nouveau programme.

Le sénateur Roblin: Ils pourraient l'abandonner dès maintenant parce que tout ce que vous tentez de faire avec Canagrex s'y retrouve. Donc, deux ministères font la même chose. De plus, il y a la Corporation commerciale canadienne et la Société pour l'expansion des exportations, qui œuvrent en partie dans ce domaine, et de toute évidence vous ne les trouvez pas très efficaces puisque vous proposez maintenant Canagrex. Le fait est qu'il y a un peu partout dans le secteur public fédéral—et surtout à Industrie et Commerce—des personnes qui sont censées faire exactement ce que vous voulez faire avec Canagrex. Vous voulez que ces fonctions soient assumées par Canagrex. D'accord, mais je vous demande alors de libérer les fonctionnaires qui les assument actuellement pour que nous n'ayons pas deux groupes de personnes faisant la même chose, ce qui coûte cher. C'est une proposition juste que je vous soumets et je pense que vous devriez dire au Comité quelles économies vous pourriez réaliser dans d'autres parties du secteur public si on vous accorde ces trois ou quatre millions de dollars par année.

Je voudrais en outre revenir à la question soulevée par le sénateur Molgat car il a mis le doigt sur le problème. Il vous a dit que ce projet de loi est généralement acceptable à de nombreux égards et que la partie de votre proposition relative à la promotion des produits agricoles suscite le moins d'hostilité. Je suis d'accord avec cet aspect de la proposition. Cependant, c'est le pouvoir d'acheter et de vendre qui suscite de l'hostilité. Vous dites que vous irez de l'avant de toute façon. Vous admettez par contre que vous ne pensez pas que vous allez beaucoup recourir à ces pouvoirs. Nous devons vous faire confiance. Je n'ai jamais vu de ministre qui ne finit pas par utiliser tous les pouvoirs qui lui ont été conférés, mais vous persistez à dire que vous, vous êtes différent.

L'honorable M. Whelan: Tout le monde dit cela.

Le sénateur Roblin: Si selon vous cet aspect n'est pas si important, pourquoi ne pas adopter la suggestion du sénateur Molgat et remettre à plus tard la question des pouvoirs d'acheter et de vendre, lorsque vous penserez en avoir besoin. Toute personne politique faisant partie du gouvernement est soumise à une grande tentation, et je parle d'expérience, qui consiste à obtenir dès le départ tous les pouvoirs pouvant un jour être nécessaires.

L'honorable M. Whelan: Un ancien ministre de l'Agriculture, Alvin Hamilton, m'a déjà dit qu'il ne faut jamais se contenter de moins que ce que l'on veut, parce qu'on obtiendra jamais le reste. Il parlait d'une loi et lorsque nous avons

[Text]

legislation for the Farm Credit Corporation he said to me to never let them put "may" in a bill but put "shall."

Senator Roblin: You certainly produced an interesting witness—I have to admit that—but I do not think I am influenced by his testimony, because I want you to put in the bill the powers that you really need. I want you to restrain yourself from reaching for power which you already told us that you hardly think you require.

Hon. Mr. Whelan: I was very impressed with the Honourable Alvin Hamilton, a former minister in the Diefenbaker government—

Senator Roblin: Apart from present company, one of the best I know of.

Hon. Mr. Whelan: We still get along well and I ask him for advice from time to time. People do not think that goes on, but it does.

On the powers to buy and sell they say that I am stubborn, even if I only use it once out of 99 times. It is rather like the rules in the British House of Commons regarding allocation of time. Most of the time it is a gentlemen's agreement, and they never have to use the motion for allocation of time. Ninety-nine per cent of the time the business committee of the House of Commons agrees to that kind of procedure.

Senator Roblin: That has not been our experience in Canada. Our experience has been that bureaucrats stretch their statutes as far as they can go.

Hon. Mr. Whelan: I disagree with you on that because I have been trying to put forward a better system for marketing beef for about two years, and the people who have been putting a damper on that have been the officials. They have urged caution. They are not advocating the power to grab everything. My experience, of course, has been mostly with one department.

Senator Roblin: The powers are there, and you can use them.

Hon. Mr. Whelan: If necessary.

Senator Roblin: Say it is necessary.

Hon. Mr. Whelan: But we have not always invoked all powers. Under the Constitution, federally, you can assume a lot of powers under agriculture if it is for the good of the nation. We have believed in the spirit of co-operation with the provinces. For instance, we have more employees in the province of Manitoba than in any other province, and we spend nearly double the amount of money in the province of Manitoba. Last year in Saskatchewan it was the same situation. In Regina, we have over 1,000 agriculture employees with PFRA.

Senator Roblin: But what has that to do with the point we are talking about?

Hon. Mr. Whelan: We understand agriculture, and we know what is going on. You brought officials into it; I did not. They

[Traduction]

modifié la loi relative à la société du crédit agricole, il m'a recommandé de ne jamais permettre l'utilisation d'un conditionnel dans un projet de loi au lieu d'un futur.

Le sénateur Roblin: C'est là une réflexion intéressante, je dois en convenir, mais je ne crois pas que je me laisserai influencer parce que je veux que le projet de loi ne contienne que les pouvoirs dont vous avez vraiment besoin. Je veux que vous cessiez de réclamer des pouvoirs dont vous ne pensez même pas avoir vraiment besoin, vous nous l'avez déjà dit.

L'honorable M. Whelan: J'ai été très impressionné par l'honorable Alvin Hamilton, un ancien ministre du gouvernement Diefenbaker.

Le sénateur Roblin: Parmi les meilleurs que je connaisse, mise à part la présente compagnie.

L'honorable M. Whelan: Nous nous entendons bien encore, et je lui demande conseil à l'occasion. Les gens ne croient pas que ça va, mais ça va.

Pour ce qui est des pouvoirs de conclure des ententes d'achat et de vente, on me dit entêté, même si je ne m'en sers qu'une fois sur cent. C'est un peu comme les règles de la Chambre des communes de Grande-Bretagne en ce qui concerne la répartition du temps. Presque toujours, on s'entend à l'amiable, sans avoir jamais à recourir à la motion relative à la répartition du temps. Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, le Comité des affaires de la Chambre des communes accepte cette façon de faire.

Le sénateur Roblin: Il n'en a pas été ainsi au Canada. Ici, les bureaucrates s'imposent tant qu'ils peuvent.

L'honorable M. Whelan: Je ne suis pas d'accord avec vous là-dessus. Je tente depuis deux ans environ de mettre au point un système amélioré de mise en marché du bœuf, et ceux qui ont tenté de contrer mes efforts sont les hauts fonctionnaires. Ils ont fait maintes mises en garde. Ils ne réclament pas le pouvoir de s'accaparer de tout. Évidemment, je n'ai pratiquement eu affaire qu'à un seul ministère.

Le sénateur Roblin: Les pouvoirs sont là, et vous pouvez les exercer.

L'honorable M. Whelan: Si c'est nécessaire.

Le sénateur Roblin: Dites que c'est nécessaire.

L'honorable M. Whelan: Mais nous n'avons pas toujours revendiqué tous les pouvoirs. Aux termes de la Constitution, dans une perspective fédérale, nous pouvons en matière d'agriculture assumer des tas de pouvoirs si c'est dans l'intérêt de l'État. Nous avons cru en l'esprit de coopération avec les provinces. Par exemple, nous avons dans la province du Manitoba plus d'employés que dans toute autre province, et nous y avons dépensé près du double. L'an dernier, en Saskatchewan, ce fut la même chose. A Regina, nous avons plus de 1,000 ouvriers agricoles qui travaillent pour l'ARAP.

Le sénateur Roblin: Mais en quoi cela se rattache-t-il à ce que nous sommes en train d'étudier?

L'honorable M. Whelan: Nous connaissons l'agriculture, et nous savons ce qui se passe. Vous avez fait intervenir les hauts

[Text]

are the ones advising me on Canagrex because they are located all over Canada and from the most decentralized department of all. They listen to a lot of people who talk to them about what is going on.

Senator Roblin: What has that to do with the powers of buying and selling?

Hon. Mr. Whelan: They are the ones advising me not to be afraid of the powers of buying and selling because there is a lot of support for it all over Canada.

Senator Roblin: There is also a lot of opposition to it in Canada.

Hon. Mr. Whelan: There is a lot of opposition from people like the Canadian Cattlemen's Association.

Senator Roblin: You seem to be objecting to that process. "Politicizing" seems to be a bad word in your vocabulary. What are we in? We are in the politicizing business.

Hon. Mr. Whelan: I have no objection, senator, as long as they are factual. They have stirred people up by calling it "communism" and "land grabbing." That is enough to scare the living daylight out of anybody, but it is a lie.

Senator Roblin: It is a lie if they say that you are a communist because I do not believe you are.

Hon. Mr. Whelan: But this bill is not capable of these things either. It is not true that the communist system allows its farmers to do these things; under the communist system they do not allow their farmers to do anything. We have people here who say the farmers should not have the right to sell and buy. Why should they not have that right?

Senator Roblin: They have that right now. Before you even start, they have that right. They are not trying to take away anything from anybody.

Senator Bielish: How is Canagrex going to work in the export field with IT&C?

Hon. Mr. Whelan: The bill clearly states that you must use all the resources, forces and facilities that are there. IT&C will have one representative on the board of directors as will the Department of Agriculture and the Department of Finance. The three bureaucrats you have talked about will be there to protect their interests.

We have had some opposition from IT&C. Where was the book that Senator Roblin produced two years ago? What were they doing all of that time?

A lot of things have happened since we first started talking about Canagrex. I would say that Canagrex has already, partially, been a success because the other departments have now done something. The importers and exporters are now active. I have received letters from people who work for importers and exporters, who want to work for Canagrex.

[Traduction]

fonctionnaires, moi je ne l'ai pas fait. Ce sont eux qui me conseillent sur Canagrex parce qu'ils sont répartis par tout le Canada, et qu'ils constituent le ministère le plus décentralisé de tous. Ils recueillent les propos de tas de gens qui leur parlent de ce qui se passe.

Le sénateur Roblin: Qu'est-ce que cela a à faire avec les pouvoirs de conclure des ententes d'achat et de vente?

L'honorable M. Whelan: Ce sont eux qui me conseillent de ne pas redouter les pouvoirs d'achat et de vente parce que dans tout le Canada on semble y être très favorable.

Le sénateur Roblin: Il y a aussi beaucoup d'opposition à cette question dans tout le Canada.

L'honorable M. Whelan: Beaucoup d'opposition qui vient de la Canadian Cattlemen's Association.

Le sénateur Roblin: Vous semblez réfractaire à ce processus. Le terme «politisation» vous apparaît être un gros mot. De quoi nous occupons-nous? D'une affaire de politisation.

L'honorable M. Whelan: Je n'y vois pas d'objections, monsieur le sénateur, tant qu'on s'en tient aux faits. On a beaucoup secoué les gens en parlant de communisme ou de mainmise sur les terres. C'est bien suffisant pour effrayer qui que ce soit, mais c'est faux.

Le sénateur Roblin: C'est faux si l'on dit que vous êtes communiste parce que je ne crois pas que vous le soyez.

L'honorable M. Whelan: Le présent projet de loi ne vise pas ces objectifs non plus. Ce n'est pas vrai que le système communiste permet à ses agriculteurs de faire ces choses; il ne permet pas à ses agriculteurs de faire quoique ce soit. Il se trouve ici des gens qui affirment que les agriculteurs ne devraient pas avoir le droit de faire le commerce. Et pourquoi?

Le sénateur Roblin: Ils l'ont actuellement. Avant que vous fassiez quoique ce soit, ils ont déjà ce droit. Ils n'essaient pas d'enlever quoi que ce soit à qui que ce soit.

Le sénateur Bielish: Comment Canagrex fonctionnera-t-elle avec Industrie et commerce dans le domaine de l'exportation?

L'honorable M. Whelan: Le projet de loi pose clairement qu'il faut utiliser toutes les ressources, les effectifs et les installations qui existent déjà. Le ministère de l'Industrie et du commerce aura un représentant au conseil d'administration, tout comme le ministère de l'Agriculture et celui des Finances. Les trois bureaucrates dont vous avez parlé y siégeront pour protéger leurs intérêts.

Industrie et Commerce aurait manifesté une certaine réticence. Où se trouve l'ouvrage que le sénateur Roblin a produit il y a deux ans? Que faisait-on pendant tout ce temps?

Bien des choses se sont produites depuis que nous avons commencé à parler de Canagrex. Je dirais même que Canagrex a pu réussir parce que les autres ministères ont su agir. Les importateurs et les exportateurs sont maintenant très actifs. J'ai reçu des lettres de gens à l'emploi d'importateurs et d'exportateurs, et qui veulent se mettre au service de Canagrex.

[Text]

Senator Bielish: How will this affect provincial governments if they wish to play a role? How will they be involved if they want to deal with exports?

Hon. Mr. Whelan: Representatives from the provincial governments will be on the advisory board. Not very many provincial organizations have federal representatives on their boards; I cannot think of one.

The Chairman: Are you referring to provincial governments?

Senator Bielish: I am referring to provincial Departments of Agriculture.

Hon. Mr. Whelan: They will be on the advisory board, but they will not be on the board of 11 members.

Senator Bielish: How will it affect them in the event that they want to take a trade commission somewhere?

Hon. Mr. Whelan: We work very closely with them all the time. As I said earlier, to be a success, it will have to be a working relationship among the whole agriculture structure, and, as I have said time and time again, the provinces must be involved, and I am sure they will be.

As an example, wherever we go as a group, generally, representatives from the provinces form part of that group, and sometimes even provincial ministers. When I went to China, I took the Minister of Agriculture from British Columbia with me because his province would most likely be involved. It is not uncommon to have provincial governmental people with federal governmental people when they go on trips.

As a further example, the Minister of Agriculture from Ontario is over in Japan hoping to sell pork. He is competing with Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Quebec. The Japanese like that competition. Our trade people will be dealing with and assisting every one of those groups. We have no intention of cutting that assistance back. However, we think it is wrong that one province competes against another province for a market in Japan or anywhere else. The Canadian Pork Council and others have said that they think this is wrong, and it is unnecessary duplication. It is good for the Japanese or whoever intends to buy our product, but it is not good for us. We are competing against one another and knocking one another down the line.

The Japanese used to contract pork, but I don't think they have a contract in Canada at the present time.

Senator Hastings: Will this preclude provincial governments from entering into international promotions?

Hon. Mr. Whelan: No, it will not. They can go into it themselves if they want to. Alberta is asking us to allow the Department of External Affairs and other organizations to do it all for us, but I am saying that perhaps they should get rid of

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Comment, si ces gens veulent jouer un rôle, leur participation touchera-t-elle les gouvernements provinciaux? Comment participeront-ils s'ils veulent s'occuper d'exportations?

L'honorable M. Whelan: Des représentants des gouvernements provinciaux siègeront au conseil consultatif. Peu d'organisations provinciales comptent des représentants fédéraux à leurs conseil d'administrations, je n'en connais qu'une.

Le président: Parlez-vous des gouvernements provinciaux?

Le sénateur Bielish: Des ministères provinciaux de l'agriculture.

L'honorable M. Whelan: Ils siègeront au conseil consultatif, mais sans faire partie du conseil des onze membres.

Le sénateur Bielish: Dans quelle mesure seront-ils touchés s'ils veulent à un moment donné conclure une entente commerciale quelque part?

L'honorable M. Whelan: Nous travaillons toujours en très étroite collaboration avec eux. Comme je l'ai déjà dit, pour réussir, il faudra établir des relations de travail au sein de toute la structure agricole, et, comme je ne cesse de le répéter, les provinces doivent participer, d'ailleurs je suis sûr qu'elles le feront.

Par exemple, où que vous alliez en tant que délégation des représentants des provinces s'y trouvent aussi, et parfois même des ministres provinciaux. Quand je suis allé en Chine, je me suis fait accompagner par le ministre de l'Agriculture de Colombie-Britannique parce que tout donnait à penser que sa province serait directement concernée. Il n'est pas rare que des représentants gouvernementaux des provinces rencontrent des homologues fédéraux dans le cadre de déplacements.

Voici un autre exemple, le ministre de l'Agriculture de l'Ontario se trouve actuellement au Japon et compte bien y conclure des ententes pour la vente de porc. Il est en concurrence avec l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba et le Québec. Les Japonais aiment bien cette concurrence. Nos agents commerciaux feront affaire avec chacun de ces groupes, et leur viendront en aide. Nous n'avons nullement l'intention de supprimer cette aide. Toutefois, nous ne voyons pas d'un bon œil qu'une province ait à livrer concurrence à une autre province en vue de l'obtention de débouchés au Japon ou ailleurs. Le Conseil canadien du porc et d'autres encore ont affirmé qu'ils pensent que cette concurrence est néfaste, que c'est un chevauchement inutile. Cette concurrence est bonne pour le Japon ou pour quiconque veut acheter nos produits, mais pas pour nous. Nous nous livrons bataille les uns les autres, nous nous tapons dessus.

Le Japon achetait du porc dans le temps, mais je ne pense pas qu'il ait actuellement un contrat avec le Canada.

Le sénateur Hastings: Est-ce que cette situation empêchera les gouvernements provinciaux de livrer concurrence à l'échelle internationale?

L'honorable M. Whelan: Non. Ils pourront le faire s'ils le veulent. Le gouvernement de l'Alberta nous demande de permettre au ministère des Affaires extérieures et à d'autres organisations de s'en occuper entièrement pour nous, mais je

[Text]

their Minister of International Trade. They are probably the most active, and Horst Schmid is their provincial Minister of International Trade.

Senator Hastings: So the bill will not preclude any joint effort.

Hon. Mr. Whelan: No.

Senator Molgat: On this question of competition, do I understand correctly that it is not the intention of Canagrex to compete with any existing operation, whether it involves a private company, a producer group or a marketing board?

Hon. Mr. Whelan: It is not the intent to compete with any organization that is there. For instance, if a group wants Canagrex to sell a product, that does not mean Canagrex is going to refuse to enter a joint venture with that group.

Senator Molgat: Let's take the oil business as an example. Would you promote soybean oil?

Hon. Mr. Whelan: We would promote any good Canadian product. Agriculture Canada researchers developed the cinderella crop. There has been better research done with regard to the cinderella crop in Canada in 30 years than there has been in Japan in 400 years or in Poland in 1,000 years. Those are the two cultures which have used rapeseed oil longer than any other country of the world.

Senator Molgat: Would you work with another group if it also wanted to sell soybean?

Hon. Mr. Whelan: If they asked us to assist, we would assist them in whatever way we could, and they would have access to whatever bodies were available.

Senator Molgat: Perhaps we could discuss the seed potatoes in Prince Edward Island, which Senator McGrand mentioned earlier. Would private traders continue to sell seed potatoes?

Hon. Mr. Whelan: They would be the ones to organize and carry out all of the operations if they wanted to become involved. You do not want to hire an army of people. You are going to be using Agriculture Canada people, IT&C people and people who have the ability to pack and ship. You are going to be the facilitator.

Senator Molgat: Did you not also say that you intended to get a better price?

Hon. Mr. Whelan: You will be the facilitator, that is right, because you will be able to make contracts with the foreign buyer and will be able to turn to them and say, "Here is the price for Canadian potatoes." The Canadian potato producers will come to you and say, "We want you to sell potatoes for us in Uruguay, Paraguay, Brazil, Argentina, Venezuela," wherever it is. This is where we are going to have to make a profit.

[Traduction]

dis que peut-être ils devraient se débarrasser de leur ministre du commerce international. Ils sont sans doute eux-mêmes les plus actifs, et Horst Schmid qui est leur ministre provincial du commerce international.

Le sénateur Hastings: Ainsi le projet de loi ne minera pas tout effort déployé conjointement.

L'honorable M. Whelan: Non.

Le sénateur Molgat: A propos de concurrence, dois-je comprendre que Canagrex n'a pas l'intention de livrer concurrence dans aucune des activités existantes, qu'il s'agisse d'une société privée, d'un groupe de producteurs ou d'un office de commercialisation?

L'honorable M. Whelan: Canagrex n'a pas l'intention de livrer concurrence à aucune organisation existante. Par exemple, si un groupe veut que Canagrex vende un produit, cela ne veut pas dire pour autant que Canagrex refusera de participer à une co-entreprise avec ce groupe.

Le sénateur Molgat: Prenons l'exemple du marché de l'huile. Est-ce que vous feriez la promotion de l'huile de soja?

L'honorable M. Whelan: Nous ferions la promotion de tout produit canadien. Ce sont les chercheurs d'Agriculture Canada qui ont mis en valeur le colza. Au cours des 30 dernières années, le Canada a effectué de meilleures recherches sur le colza que n'en a fait le Japon en 400 ans ou la Pologne en 1,000 ans. Ces deux pays se servent de l'huile de colza depuis plus longtemps que tout autre.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous travailleriez avec un autre groupe s'il voulait aussi vendre du soja?

L'honorable M. Whelan: S'il nous demandait de lui venir en aide, nous ferions tout ce que nous pourrions pour cela, et nous ferions appel à tout organisme disponible.

Le sénateur Molgat: Peut-être pourrions-nous maintenant parler de la question des pommes de terre de semence dans l'Île-du-Prince-Édouard, et dont le sénateur McGrand a déjà parlé. Est-ce que les négociants privés continueraient de vendre des pommes de terre de semence?

L'honorable M. Whelan: Pour être de la partie, ils devraient organiser et s'occuper de toutes les opérations s'ils voulaient participer. Nous ne voulons pas embaucher une armée de gens. Nous allons utiliser ceux d'Agriculture Canada, d'Industrie et Commerce ainsi que d'autres qui sont en mesure de s'occuper de l'emballage et de l'expédition. Vous serez le coordonateur.

Le sénateur Molgat: N'avez-vous pas aussi dit que vous visiez à obtenir un meilleur prix?

L'honorable M. Whelan: Vous serez le coordonateur, c'est bien, parce que vous serez en mesure de conclure des contrats avec le client étranger, et pourrez vous adresser à lui et dire: «C'est le prix des pommes de terre du Canada». Les producteurs de pommes de terre du Canada s'adresseront à vous et diront: «Nous voulons vendre des pommes de terre à l'Uruguay, au Paraguay, au Brésil, à l'Argentine, au Venezuela, ou à un autre pays». Voilà les marchés que nous devons viser pour réaliser des profits.

[Text]

Every year I have been asked to put so many millions of dollars into the potato industry. I do not think I should have to do that. I think that the marketplace is where you get your biggest return. That is not happening in every case and that is one of the reasons for Canagrex. Do you think farmers want payouts from the government for stabilization, subsidization or whatever? They do not like it, and I do not like it either. That is why I have one of the lowest budgets of all. We subsidize our agriculture industry the least of any nation in the world. We subsidize it to about the tune of 11 cents out of every dollar. That big free nation to the south, according to the European Community, subsidizes its agriculture industry to the tune of 37 cents out of every dollar. The European Community subsidizes its agriculture industry to the tune of about 39 cents out of every dollar. You can see that we are the cheapskates in this respect, and we have the healthiest agriculture industry of all.

Senator Molgat: Unless you set up a monopoly, however, how do you control the price?

Hon. Mr. Whelan: That would we up to the marketing boards. We do not intend to be involved, unless it is very rarely in a one-shot deal. I am talking about contracts made between nations.

Right now Venezuela wants to make a contract with us regarding cattle. We have been dilly-dallying around with it for six months because we have no authority to move in and make that kind of an arrangement. We have been trying to use the Agricultural Products Board to facilitate this program, which could help livestock producers in Canada for years to come. We do not have the facility to do it. In Venezuela, for example, the minister has the authority to sign such a contract tomorrow. I do not have the same kind of authority because I do not have a facility by which to do it. These other countries do not want to be dealing with three or four different ministers; they want to deal with one minister, for reasons of efficiency and so forth; a "one-stop shop."

Senator Molgat: Let us take the cattle industry. Would this not prevent a private trader from selling cattle as well?

Hon. Mr. Whelan: There would be no problem at all; he will still be able to sell all the cattle he wants to.

Senator Roblin: I do not see how the private trader will have a very happy time of it if he is competing against the extra facilities provided by the Government of Canada for its share of the money.

Senator Molgat: Presumably Canagrex would be prepared to assist the private trader as well?

Hon. Mr. Whelan: Yes, if the private trader wanted that assistance. He does not get any assistance unless he asks for it because we have no authority to go to him. He must ask for assistance.

I am willing to bet, though, from what I know of the private trade, importers and exporters, that just as soon as it becomes

[Traduction]

Chaque année, on m'a demandé d'injecter des millions de dollars dans l'industrie de la pomme de terre. Je ne pense pas qu'il fallait le faire. Je crois que c'est encore sur le marché que l'on obtient le meilleur rendement. Toutefois ce n'est pas toujours le cas, et c'est l'une des raisons d'être de Canagrex. Pensez-vous que les agriculteurs cherchent à obtenir du gouvernement des paiements au titre de la stabilisation, de financement ou de quelque autre nature? Ils n'aiment pas cela, et moi non plus. C'est pourquoi j'ai l'un des plus petits budgets qui soit. Parmi toutes les nations au monde, nous sommes celle qui subventionne le moins son industrie agricole. Nous le faisons à raison d'environ 11 cents sur chaque dollar. Selon la communauté européenne, cette grande nation libre qui se trouve au Sud subventionne son industrie agricole à raison de 37 cents sur chaque dollar. La communauté européenne le fait elle à raison de 39 cents sur chaque dollar. Vous pouvez donc voir que nous sommes les plus économes à cet égard, et pourtant nous avons l'industrie agricole la plus prospère de toutes.

Le sénateur Molgat: Toutefois, à moins de constituer un monopole, comment pouvez-vous contrôler les prix?

L'honorable M. Whelan: Cette responsabilité reviendrait aux offices de commercialisation. Nous n'entendons pas nous en mêler, si ce n'est que très exceptionnellement et à très court terme. Je parle de contrats à conclure entre pays.

Actuellement, le Venezuela souhaite conclure un contrat avec nous au sujet du bétail. Nous tournons autour du pot depuis six mois parce que nous n'avons pas le pouvoir de nous engager et de conclure pareille entente. Nous avons essayé de recourir à l'Office des produits agricoles pour faciliter ce programme, qui pourrait venir en aide aux producteurs de bétail canadiens pendant quelques années. Nous n'avons pas les moyens de le faire. Au Venezuela par exemple, le ministre a l'autorité de conclure du jour au lendemain un contrat de ce genre. Je n'ai pas le même type de pouvoir parce que je n'ai pas de moyens qui me le permettent. Ces pays ne veulent pas traiter avec trois ou quatre différents ministres. Ils veulent avoir affaire à un seul ministre, pour des raisons d'efficacité, entre autres. Ils ne veulent s'adresser qu'à un seul guichet.

Le sénateur Molgat: Parlons maintenant du cas de l'industrie du bétail. Est-ce qu'un négociant privé se verrait ainsi empêché de vendre du bétail?

L'honorable M. Whelan: Il n'y aurait aucun problème du tout; il serait toujours en mesure de vendre tout le bétail qu'il veut.

Le sénateur Roblin: Je ne vois pas comment le négociant privé pourrait se réjouir si pour toucher sa part de profits il doit livrer concurrence aux installations additionnelles mises en place par le gouvernement du Canada.

Le sénateur Molgat: La société Canagrex serait sans doute disposée à venir en aide aussi au négociant privé?

L'honorable M. Whelan: Oui, s'il voulait de cette aide. Il n'obtient aucune aide s'il ne la demande pas, parce que nous n'avons pas le pouvoir d'aller la lui proposer. Il doit venir la demander.

Je serais prêt à parier donc, partant de ce que je sais du commerce privé, des importateurs et des exportateurs, que dès

[Text]

law, they will be interested. There will be no other group that can provide that one-stop shop deal. At the moment they have to run around to different departments. How would you like it if you had to buy a tractor but had to buy the wheels from one dealer, the engine from another, the transmission from another, and then have to have an assembler to put it together for you? That is pretty much what happens in Canada today. For efficiency, speed, and marketability, we must have something like this.

For instance, check with the Saskatchewan Hereford Association. In one sale of hereford cattle to Chile it lost \$400,000. There hasn't been much publicity in this regard; I do not know why the press has not picked it up. There was a great deal of trouble that the association got involved in; it fired a couple of people, and so on. I am not saying that Canagrex could have overcome those problems for certain, but we have some good people that we can assemble together and these people know the world market. Whoever will be hired to run Canagrex will have to be the most expert people that can be found. Some people who have already submitted their names and applications are pretty good.

There are those people in the world of exporting today who feel that they have the right to carry on their exporting unimpeded, and that that right should not be interfered with. They never will be interfered with, either, in many instances, because they are doing a pretty good job. There are others, however, who are scared, I know, as sure as I'm sitting here, that we will find out how much they are really making. In some instances they are making more than the farmer, and I do not think that that is right. When we check into the export situation it will be an indication for all of us as to what goes on in the trading world. We think we know; I do not pretend that we know what goes on in the export world today.

Senator Molgat: It is not the intention of Canagrex, however, to set up a monopoly situation?

Hon. Mr. Whelan: Absolutely not; it cannot do that.

Senator Molgat: Canagrex will be prepared to assist two different sellers of the same product in the same market?

Hon. Mr. Whelan: I do not know what you mean.

Senator Molgat: Let us assume that there are two Canadian sellers of an agricultural product. Will Canagrex agree to support both of those sellers?

Hon. Mr. Whelan: If they are making a contract and if they both came to us, we would say, "Look. There is a market potential for such and such. We will explore it for you. We will come back to you and show you the price."

Some are afraid that Canagrex will eliminate people. There will simply be certain elements of the production area that will be able to take advantage of Canagrex. Take the purebred cattle industry, for example. Canagrex would work with the

[Traduction]

que le projet de loi aura été adopté, l'affaire les intéressera. Aucun autre groupe ne pourra offrir cette possibilité de guichet unique. Pour l'instant, il faut s'adresser à différents ministères. Que penseriez-vous, si pour vous procurer un tracteur, il vous fallait d'abord acheter les roues d'un concessionnaire, puis le moteur d'un autre, la transmission encore ailleurs, et vous adresser enfin à un tiers qui s'occupe d'assembler le tout pour vous? C'est en somme ce qui se passe actuellement au Canada. Pour des raisons d'efficacité, de rapidité, et de commercialisation, il nous faut une entité de ce genre.

Par exemple, qu'il vous suffise de vérifier auprès de la Saskatchewan Hereford Association. À l'issue d'une vente de bétail hereford conclue avec le Chili, elle a perdu \$400,000. On n'en a pas beaucoup parlé, et je ne comprends d'ailleurs pas comment il se fait que la presse n'a pas relevé le fait. L'association a connu de très grandes difficultés et a dû congédier quelques personnes. Je ne veux pas sous-entendre que Canagrex aurait pu régler ces problèmes, mais nous pouvons compter sur certaines personnes que nous pouvons réunir, et ces gens connaissent bien le marché mondial. Quiconque sera embauché pour gérer Canagrex devra compter parmi les meilleurs spécialistes qu'on puisse trouver. Certains se sont déjà proposés, et leurs demandes sont assez intéressantes.

On trouve dans le marché actuel de l'exportation des gens qui estiment avoir le droit de se livrer à leurs affaires sans aucune restriction, et qui pensent que ce droit ne devrait pas être limité. Dans de nombreux cas, c'est qu'ils font un assez bon travail. Il s'en trouve d'autres toutefois qui ont peur. Je sais, aussi vrai que je suis là, que nous saurons combien ils font vraiment. Dans certains cas, ils gagnent davantage que l'agriculteur, et je ne crois pas que cela soit juste. Quand nous procéderons à une vérification en matière d'exportation, nous verrons tout ce qui se passe dans le monde du commerce. Nous croyons savoir, je ne prétends pas pour ma part que nous sachions ce qui se passe actuellement dans le monde de l'exportation.

Le sénateur Molgat: Canagrex n'a toutefois pas l'intention d'établir un monopole?

L'honorable M. Whelan: Pas du tout, elle ne peut le faire.

Le sénateur Molgat: La société Canagrex sera disposée à venir en aide à deux différents vendeurs du même produit sur le même marché?

L'honorable M. Whelan: Je ne vois pas ce que vous voulez dire.

Le sénateur Molgat: Supposons qu'il se trouve deux vendeurs canadiens d'un même produit agricole. Est-ce que Canagrex sera disposée à venir en aide à ces deux vendeurs?

L'honorable M. Whelan: S'ils proposent tous deux un contrat, et s'ils s'adressent tous deux à nous en disant: «Nous savons qu'il existe des débouchés pour tel et tel produit. Nous ferons une étude de marché pour vous, nous vous en ferons part et nous vous dirons le prix à demander.»

Certains craignent que la société Canagrex n'exclue des gens. Or, il y aura tout simplement certains éléments du domaine de la production qui pourront profiter de Canagrex. Prenons par exemple l'industrie du bétail de race. Canagrex

[Text]

cattle associations. If they came to us and said, "We have 50 heifers in Manitoba and 50 heifers in Saskatchewan and we want to sell them to Mexico," we would work together with that association. We could go to Mexico on behalf of the association, could have people sitting in on the discussions and could work out a program as to how the cattle would be delivered. The same would apply to purebred swine. We have developed in Canada some of the best swine in all the world.

It is not going to be easy. If I make it sound simple, I am not saying that it is going to be without some problems. It will not be monopolistic, either. The biggest fear of some people is that if Canagrex is a success, they will not be able to participate in it. Suppose, for example, that there is a big order for seed potatoes. Who will that order be given to, Prince Edward Island or New Brunswick? That type of decision will present a problem for the board because some producers may not want to participate in that kind of program and that will be their right.

Senator Molgat: Therefore, they can sell privately and they can sell under Canagrex.

Hon. Mr. Whelan: They can sell on the market whatever they want to, but I think they could work more closely with the marketing board and with the food processors, who again are practically all under some kind of a contract system. There should be no problems with organizations of that kind.

The Chairman: Honourable senators, if I may, I would like to adjourn the discussion, at the moment, with the minister. He does have to go and has offered to appear before the committee again, if we should so desire, at a later time. I would certainly accept that offer, with the concurrence of the committee.

I wish to thank the minister and his officials for appearing before us this afternoon at this very informative session.

Honourable senators, we now have from the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board Mr. Peter Epp, the chairman, and Mr. Otis McGregor, the secretary-manager.

First of all, I wish to apologize to the representatives of the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board for being so late in hearing your presentation. We do not often have the minister before us, and we have certainly had an interesting afternoon with him. I do hope you will accept our apology.

If you have a presentation, I would appreciate it if you would present it, after which the meeting will be open for questions.

Mr. Peter Epp, Chairman, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board: Mr. Chairman, we are grateful for the opportunity to appear before your committee. If I may, I should like to ask Mr. McGregor to make our presentation.

The Chairman: Proceed, Mr. McGregor.

[Traduction]

travaillerait de concert avec les associations de producteurs de bétail. Si elles s'adressaient à nous pour nous dire: «Nous avons 50 génisses au Manitoba et 50 autres en Saskatchewan, et voulons les vendre au Mexique», nous travaillerions en collaboration avec eux. Nous pourrions nous rendre au Mexique en leur nom, avoir là-bas des entretiens à ce sujet, et mettre au point un programme sur le mode de livraison du bétail. Il pourrait en être de même pour ce qui est des porcs de race. Nous avons au Canada produit certains des meilleurs porcs de race au monde.

La tâche ne sera pas facile. Si je vous donne l'impression que c'est bien simple, je n'affirme pas pour autant que tout ira sans aucun problème. Il ne s'agira pas non plus d'un monopole. La plus grande crainte de certains est que, si Canagrex se révèle une réussite, ils ne seront pas en mesure d'y participer. Supposons par exemple que nous vienne une grosse commande de pommes de terre de semence. A qui cette commande sera-t-elle accordée, à l'Île-du-Prince-Édouard ou au Nouveau-Brunswick? Ce genre de décision cause un problème à l'office parce que certains producteurs pourraient ne pas vouloir participer à ce type de programme, et ils en ont parfaitement le droit.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, ils peuvent vendre privément ou le faire par Canagrex.

L'honorable M. Whelan: Ils peuvent offrir sur le marché tout ce qu'ils veulent, mais je pense qu'ils pourraient travailler en plus étroite collaboration avec l'office de commercialisation et les conditioneurs de produits alimentaires, qui, je le répète, sont presque tous assujettis à un contrat quelconque. Il ne devrait donc y avoir aucun problème en ce qui a trait aux organisations de ce type.

Le président: Messieurs les sénateurs, si vous le permettez, j'aimerais maintenant clore l'entretien avec le ministre. Il doit partir, mais a proposé de revenir comparaître plus tard devant le Comité, si vous le désirez. Je suis tout à fait disposé à accepter son offre, avec votre accord.

Je tiens à remercier le Ministre et ses fonctionnaires d'avoir comparu devant nous cet après-midi pour cette séance très instructive.

Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant le président et le secrétaire-gérant du Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board, soit MM. Peter Epp et Otis McGregor.

J'aimerais d'abord m'excuser auprès d'eux de les avoir fait attendre. Nous avons rarement la chance de pouvoir discuter avec le ministre et nous en avons profité. J'espère qu'ils nous excuseront.

Si vous avez une déclaration à nous faire, je vous demanderais de la faire maintenant. Une période de questions suivra ensuite.

M. Peter Epp, président, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board: Monsieur le président, nous vous savons gré d'avoir bien voulu nous accueillir aujourd'hui. Je demanderai à M. McGregor de vous exposer notre position.

Le président: La parole est à vous, monsieur McGregor.

[Text]

Mr. Otis McGregor, Secretary-Manager, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board: This brief is submitted on behalf of the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board to the Standing Senate Committee on Agriculture. May I, on behalf of the directors of the board, express their appreciation for the opportunity to attend this meeting to present their views on Bill C-85, an act to establish Canagrex.

The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board accepts in principle the concept of Canagrex as presented in Bill C-85. We commend Agriculture Canada for the structure outlined in the bill. From the board's point of view, the proposal should generate export initiatives beneficial to all segments of the industry. This presentation will develop our arguments and recommendations.

Let me give you some background of who we are and what we do. Our board was approved by the Ontario Farm Products Marketing Board in 1949 following a plebiscite of the growers. Seventy per cent of the growers favoured the plan as presented.

Today in Ontario soybeans represent the third highest returns to growers in the cash crop sector, being in excess of \$200 million. At present there are 17,000 growers who market soybeans through licensed dealers in the province. In 1981 Ontario farmers planted 710,000 acres, and this was increased 30 per cent last year to 900,000 acres. The April 1982 planting intentions are, as I said, 900,000 acres, which is what we projected, and today's projection, resulting from wheat winter-kill and high energy input costs for corn, has lifted this expectation. For Ontario to be self-sufficient to meet the requirements of our three processors, 1.2 million acres are necessary.

Soybean production will continue to increase in Ontario. Today, through the research program of Agriculture Canada and private plant breeders, growers have several options in selecting seed and varieties adaptable from 2,500 heat units upwards. This has enabled the Ontario soybean production to extend from southwestern Ontario through to the Quebec border. Through research grants to the University of Guelph by the local board five years ago we were able to establish field plots across the new soybean areas, which will play an important role in the expansion of soybean production.

One of the objectives of our board is to reduce the imports of soybeans and soybean products. Last calendar year Canada imported \$220 million of soybeans, soymeal, soyoil and soyflour from the United States. I might add that soybeans have been grown in Quebec and are still in the experimental stages in Alberta, Manitoba and Nova Scotia.

We would advise the committee that we are a negotiating-type board, negotiating the terms and conditions of sales. There are no production or delivery restrictions under the board. Soybean prices are tied into the soybean complex on the Chicago Board of Trade, with prices fluctuating constantly throughout the trading session, up or down 30¢ from the

[Traduction]

M. Otis McGregor, secrétaire-gérant, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board: Le Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board présente ce mémoire au Comité permanent de l'Agriculture. Au nom des directeurs du Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board, je tiens à vous remercier de m'avoir permis d'assister à cette réunion et de vous présenter les opinions de nos membres sur le projet de loi C-85, Loi constituant la société Canagrex.

Le Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board appuie le principe du projet de loi C-85, constituant la société Canagrex, et félicite Agriculture Canada pour l'exposé qu'il y fait de la structure de cet organisme. L'Office estime que ce projet de loi devrait entraîner des exportations avantageuses pour tous les secteurs de l'industrie. Nous allons, dans le présent mémoire, développer nos idées et faire nos recommandations.

Permettez-moi de vous dire quelques mots au sujet de notre organisme. L'Office de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario a approuvé la création de notre Office en 1949 à la suite d'un plébiscite parmi les producteurs dont 70 p. 100 se sont déclarés en faveur du plan proposé.

La fève soja se classe aujourd'hui au troisième rang des cultures marchandes de l'Ontario, rapportant aux producteurs plus de 200 millions de dollars. Il y a actuellement 17,000 producteurs qui écoulent leur production par l'intermédiaire de vendeurs autorisés. En 1981, les agriculteurs de l'Ontario ont ensemencé 710,000 acres en graines de soja. On prévoyait en avril 1982 une surface d'ensemencement de 900,000 acres; les prévisions actuelles, s'appuyant sur les ravages que l'hiver a causés au blé et sur le coût élevé des emprunts pour la culture du maïs, ont été dépassés. Or il faut à l'Ontario 1.2 million d'acres pour atteindre l'autosuffisance, c'est-à-dire satisfaire à la demande de nos trois agents de transformation.

La production de fèves soja va continuer à augmenter en Ontario. Les recherches d'Agriculture Canada et celles de l'entreprise privée permettant aujourd'hui aux producteurs de choisir des variétés qui s'adaptent à des températures de 2,500 unités de chaleur et plus, grâce auxquelles nous avons pu étendre la culture de la fève soja depuis le sud-ouest de l'Ontario jusqu'aux frontières du Québec, les subventions de recherches que l'Office régional a accordées il y a cinq ans à l'université de Guelph ont permis d'établir, dans les régions nouvellement ensemencées en soja, des terres expérimentales qui contribueront appréciablement à augmenter la production de cette légumineuse.

Notre Office a pour objectif, entre autres, de réduire les importations de fèves soja et de leurs dérivés. Au cours de la dernière année civile, le Canada a importé des États-Unis pour 220 millions de dollars de fèves, de provendes, d'huile et de farine de soja. Remarquons que le soja est cultivé au Québec et, au stade expérimental, en Alberta, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse.

Nous notons, au profit du Comité, que nous négocions les modalités et conditions de vente. L'Office ne pose aucune restriction de production ou d'expédition. Les prix des fèves soja sont inscrits à la Chambre de commerce de Chicago et varient, au cours de la saison commerciale, à raison de 30 cents, en plus ou en moins, du prix de fermeture de la veille.

[Text]

previous day's close. The local board is active in the promotion of soybeans and soybean products, not only domestically in the human consumption market but likewise in the export market seeking new marketing areas. Within the past two years we have worked very closely with the H. J. Heinz Company and have developed a number of canned soybean products soon to be marketed.

Our board consists of 15 directors elected annually by growers from amongst 71 committeemen elected at the district annual growers' meetings in January. Our head office is in Chatham, Ontario. From our Chatham office we provide growers with market prices 24 hours a day, updated five times daily during the trading session on the Chicago Board of Trade. This service consists of toll-free telephone numbers covering area codes 519, 416, 705, 613 and 514, and we have received as many as 16,000 calls a month.

The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board has striven to evaluate and seek access to all potential markets to foreign countries. The board operates on the principle to evaluate all markets to achieve the highest returns to our members in spite of our deficit market situation.

In 1954, as an example, our board organized the first export market of Canadian soybeans to the United Kingdom. This action generated competition in the domestic market. Soybean exports continued to Europe. However, with the Kennedy Round of GATT in 1970 we lost our 5 per cent British Preferential treatment, thus negating our market advantage.

In 1973 the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board was instrumental, after some seven years of supplying soybean samples to Japan, in penetrating that market with the Harwood variety from the Harrow Research Station for the Tofu and Miso market. Today, the Southeast Asian market represents a premium market for our growers with premiums ranging between 25 cents and 75 cents per bushel during various shipping periods of the year. During the calendar year 1981, of the 119,984 tonnes of Canadian soybeans exported 65.5 per cent went to South east Asia.

During the hearings before the Agriculture Committee of the House of Commons on March 31, 1982—I have incorporated this because possibly members of this committee have read some of the reports of that committee—Mr. Ladly, of Canada Packers, made the following statement in opposition to Canagrex relative to soybean exports:

The edible soybean market in Japan only exists because we worked to develop it at Canada Packers. We were the first to ship there.

As secretary-manager of our board, I have been personally involved in seeking new soybean export markets, and Japan was one of those markets. The first sale of Ontario soybeans was to the C. Itoh Company, in Toronto, and the first recorded in statistics in Canada. The board negotiated the sale and arranged with St. Clair Grain and Feed to fulfill the contract

[Traduction]

L'office régional s'occupe activement de la promotion de cette légumineuse et de ses sous-produits, non seulement pour la consommation humaine au Canada, mais aussi sur le plan international où il recherche de nouveaux débouchés. Au cours des deux dernières années, nous avons collaboré étroitement avec la Société H. J. Heinz, et nous espérons offrir bientôt sur le marché des conserves d'un certain nombre de sous-produits de la fève soja.

Notre Office est composé de 15 directeurs, élus annuellement par les producteurs; ces derniers sont recrutés parmi 71 membres de comités, élus en janvier à l'Assemblée annuelle du district. Notre siège social se trouve à Chatham (Ontario), d'où 24 heures sur 24, nous renseignons les producteurs sur les prix du marché qui sont rajustés cinq fois par jour durant la session commerciale de la Chambre de commerce de Chicago. Ce service comprend des appels transmis sous les indicatifs régionaux 519, 416, 705, 613 et 514. Nous recevons jusqu'à 16,000 appels par mois.

Le Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board s'est efforcé d'évaluer les marchés dans les pays étrangers et d'y trouver accès. Il compte sur l'évaluation de tous les marchés pour obtenir pour ses membres les revenus les plus élevés en dépit de la situation défavorable que nous occupons sur le marché.

En 1954, par exemple, notre Office a mis sur pied le premier marché canadien d'exportation de fèves soja au Royaume Uni. Ce geste a suscité la concurrence du marché national. Les exportations de fèves soja ont cependant continué vers l'Europe, mais avec les négociations Kennedy du GATT, en 1970, nous avons perdu 5 p. 100 du traitement préférentiel britannique, ce qui annulait notre avantage commercial.

En 1973, l'Office, après avoir, pendant sept ans, fourni au Japon des échantillons de fèves soja, a réussi à conquérir les marchés de tofu et miso avec la variété Harwood, isolée au poste de recherche Harrow. Aujourd'hui, le Sud-Est asiatique représente pour nos producteurs un marché de choix, qui rapporte des primes variant de 25 à 75 cents le boisseau, suivant la période d'expédition de l'année. Pendant l'année civile de 1981, le Canada a exporté 65.5 p. 100 de ses 119,984 tonnes de fèves soja au Sud-Est asiatique.

Au cours de la séance du 31 mars 1982 du Comité de l'agriculture qui relève de la Chambre des communes—j'en fais mention parce que les membres du Comité ont peut-être lu les rapports du Comité de la Chambre—voici ce qu'a dit M. Ladly de la Canada Packers pour marquer son opposition à l'ingérence de Canagrex dans le domaine de l'exportation des fèves soja:

Le marché des fèves soja au Japon n'existe que parce que nous avons fait le nécessaire, chez Canada Packers. Nous sommes les premiers à avoir jamais exporté là-bas.

En qualité de secrétaire-gérant de l'Office, j'ai été personnellement chargé de la recherche d'un marché d'exportation et le Japon a toujours été l'un de ces marchés. La première vente de fèves soja de l'Ontario a été conclue à Toronto avec la Société C. Itoh. Il s'agit de la première vente dont font mention les statistiques canadiennes. L'Office a négocié les

[Text]

of 28,000 bushels, 5 per cent, more or less, at a price in Canadian funds of \$3.74¾ per bushel F.O.B. spout N.H.B. Montreal. To achieve this first sale, and in order to remain competitive, the board paid an ocean freight assistance of 25 cents a bushel, or \$6,920, to prove the market had potential. The foregoing can be documented. Two points in summary: Had Canada Packers been the first to ship, the board would not have paid the ocean freight assistance to prove a market in Japan was possible; and secondly, Canada export statistics record no Japan shipment of soybeans prior to the C. Itoh purchase.

As a board we view Canagrex as a positive venture in the development and maintenance of export potentials. Foreign markets do not come easily; they require persistence, patience and continued leg work. The business customs of the country, the tariffs, business transportation and documentation, require constant monitoring. Knowing the competition and marketing mix essential to penetrate and capture available markets demands an analysis of whether Canadian products can compete in a given environment of marketing. Such planning for a market is itself a complex management task of co-ordination of many diverse and independent activities which must be thoroughly investigated, requiring much time and talent. We mention the foregoing factors simply as a résumé of the complex marketing evident in today's domestic and international markets.

During the past two years, in meetings held in Windsor, Ontario, and Ottawa, as well as during our soybean mission to Korea, we have been exposed to the trading policy of those two governments respecting imports. In the case of Mexico, a memorandum of understanding on agricultural co-operation was documented and signed as a part of a Canada-Mexico supply arrangement.

This government-to-government arrangement is becoming more significant, as our soybean mission to South Korea learned where arrangements are made from one government to another. Such government-to-government supply arrangements assure the control of imports and exports by the participating governments. At the same time this policy assures the available supply by the exporting country. Another important factor is the control of foreign currency to assure funds to pay for the purchase.

This form of government-to-government arrangements applies to a number of countries. The Soya-Bean Board was exposed to similar arrangements two years ago at meetings in Jakarta, Indonesia and Manila, in the Philippines, where imports are controlled through governmental agencies.

The designation of Canagrex, as specified in Bill C-85, provides the vehicle to assist our people in government-to-government sales programs. The key is the availability of people with marketing intelligence to develop and promote export markets, not casually but with consistent enthusiasms.

[Traduction]

conditions et modalités de la vente et s'est entendue avec la Saint Clair Grain and Feed pour respecter à 5 p. 100 près, le contrat de 28,000 boisseaux au prix de \$3,74 le boisseau, F.O.B., soufflés au port de Montréal. Pour conclure cette première vente et demeurer compétitif, l'Office a subventionné le fret océanique à raison de 25 cents le boisseau, soit \$6,920, pour prouver que le marché était prometteur. Ce que nous venons de dire peut être documenté au besoin. Résumons-nous: si la Canada Packers avait été la première à expédier, l'Office n'aurait pas dû verser de subventions pour le fret océanique, aux fins de démontrer qu'il existait au Japon un marché éventuel et deuxièmement, il n'est pas question, dans les statistiques canadiennes sur l'exportation, d'une livraison au Japon de fèves soja avant l'achat de C. Itoh.

Canagrex apparaît à l'Office comme une initiative propre à favoriser le développement et le maintien des exportations. Il n'est pas facile d'obtenir des marchés étrangers. Il faut de la persévérance, de la patience et du travail. Il faut surveiller de près les habitudes commerciales, les tarifs, le transport et la documentation commerciale du pays. Il faut, pour comprendre les éléments de concurrence et de commercialisation essentiels à l'obtention d'un marché, une analyse visant à établir si le produit canadien peut faire concurrence, dans une situation de commercialisation donnée. Une telle planification constitue, en soit, une opération complexe de gestion et de coordination d'une foule d'activités diverses et indépendantes qu'il faut analyser à fond, au prix de beaucoup de temps et de compétence. Nous mentionnons ces facteurs simplement pour mettre en lumière rapidement le marketing complexe qui existe sur les marchés intérieurs et internationaux d'aujourd'hui.

Au cours des réunions tenues ces deux dernières années à Windsor, en Ontario, et à Ottawa, ainsi que durant notre mission en Corée, nous avons pris connaissance des politiques d'importation de ces deux gouvernements. Pour ce qui est du Mexique, un accord sur la collaboration agricole a été signé dans le cadre de l'entente canado-mexicaine sur l'approvisionnement.

Cette entente intergouvernementale gagne en importance au fur et à mesure que notre mission en Corée du Sud se familiarise avec les domaines qui ont fait l'objet d'accords signés par les gouvernements. Ces accords assurent à leur tour le contrôle des importations et des exportations par les gouvernements signataires. En même temps, cette politique garantit l'approvisionnement offert par le pays exportateur. Autre facteur important: le contrôle des devises étrangères pour régler les achats.

Ce genre d'accord intergouvernemental s'applique à un certain nombre de pays. Le Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board a lui-même conclu des accords semblables il y a deux ans, lors de réunions tenues à Jakarta, en Indonésie, et à Manille, dans les Philippines, où les importations sont contrôlées par des agences gouvernementales.

Le rôle attribué à Canagrex dans le projet de loi C-85 nous fournit l'instrument nécessaire pour appuyer nos représentants dans les programmes de ventes intergouvernementaux. La clé du problème, c'est la disponibilité de personnes ayant suffisamment de connaissances en matière de commercialisation pour

[Text]

As a board we recognize that the above services are presently being provided through the commercial counsellors by Canada's trade officers abroad. However, we are of the opinion that market expansion will be enhanced and better served through officers working specifically on behalf of Canadian agriculture.

Recently, while in Ottawa, some of our board representatives noted recruits, recently appointed as trade officers abroad were attending agricultural orientation seminars at the Sir John Carling Building. A comment was overheard as to the lack of agricultural graduates among the recruits. We believe Canagrex would provide such recruits with more in-depth learning in agriculture which best suits the needs of the countries receiving the appointees. Our experience from missions to the United Kingdom and Southeast Asia substantiates markets for the diversified agriculture sector, but consistent door-knocking is a "must", not a casual philosophy.

Canagrex could be the co-ordinator as Canada's representatives respecting agriculture, having central offices in foreign countries and incorporating provincial offices for a united stand, rather than the present duplication of each province having an office as well as the federal government.

In Southeast Asia soybean buyers and users have reminded us on many occasions that if the maple leaf insignia is on the bag they know the product can be relied on, as our grading standards assure a quality product; and, further, the Government of Canada stands behind the certificate.

Canagrex may well be the instrument required to further our balance of payments and economic future in foreign markets and in developing new agricultural market opportunities.

The directors of the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board endorse the concept of Canagrex contained in Bill C-85. Like any other program, the actual operation of Canagrex may develop, through experience, a refinement of interpretation. However, passage of Bill C-85 will create an organization and establish a much needed vehicle to promote and export products from Canada's agricultural sector.

Mr. Chairman, this is submitted on behalf of the board of directors. Mr. Peter Epp is the chairman. With us today are the first vice-chairman, Mr. Bernard Calhoun, and the past chairman, Mr. Donald Lumley.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Bielish: Mr. Chairman, the presentation witnesses' is well organized. They appear to know what they are talking

[Traduction]

développer et promouvoir les marchés d'exportation, et ce non pas une fois de temps en temps, mais avec un enthousiasme soutenu.

L'Office reconnaît que les services susmentionnés sont déjà assurés par les délégués commerciaux que le Canada envoie à l'étranger. Toutefois, nous croyons que l'expansion des marchés pourrait s'intensifier si un certain nombre de fonctionnaires travaillaient uniquement pour le compte de l'agriculture canadienne.

Un certain nombre de nos représentants qui se trouvaient récemment à Ottawa ont constaté que quelques recrues, fraîchement nommées représentants de commerce à l'étranger, assistaient à des colloques d'orientation agricole tenues à l'immeuble Sir John Carling. Quelqu'un a noté qu'il n'y avait que peu d'agronomes parmi ces personnes. Nous croyons que Canagrex devrait offrir une formation plus approfondie à ces nouvelles recrues, afin qu'elles possèdent les connaissances agricoles dont elles auront besoin dans les pays qui les accueillent. L'expérience que nous avons acquise grâce aux missions que nous avons envoyées au Royaume-Uni et dans le sud-est asiatique nous a bien montré la nécessité d'avoir des marchés diversifiés pour les produits du secteur agricole et de solliciter sans cesse toutes les personnes qui pourraient être intéressées.

Quelques interventions par ci par là ne suffisent pas Canagrex pourrait coordonner les activités des représentants agricoles du Canada, puisqu'il disposerait de bureaux dans les pays étrangers et puisqu'ils pourraient assurer une certaine unification relative à la prise de position des divers bureaux provinciaux. On éviterait ainsi le problème du dédoublement qui existe à l'heure actuelle dans les provinces.

Les acheteurs et les consommateurs de fèves soya au Sud-Est asiatique nous ont rappelé à maintes reprises qu'à l'enseigne de la feuille d'érable, ils reconnaissent un produit auquel ils peuvent se fier, car nos normes de classification garantissent la qualité du produit, sans compter que le gouvernement du Canada se porte garant du certificat.

Il se pourrait fort bien que Canagrex soit l'instrument tout indiqué pour stabiliser notre balance des paiements et notre avenir économique, sur les marchés étrangers, et pour ouvrir de nouveaux marchés agricoles.

Les directeurs du Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board souscrivent au concept de Canagrex, tel qu'il est exposé dans le projet de loi C-85. Comme c'est le cas de tout programme, le fonctionnement prévu pour Canagrex pourrait s'améliorer grâce à l'expérience et à une meilleure interprétation du bill. Le projet de loi C-85, s'il est adopté, créera cependant un organisme et un instrument précieux de promotion et d'exportation des produits agricoles canadiens.

Monsieur le président, je vous remercie au nom du conseil d'administration de l'Office dont M. Peter Epp est le président. Le premier vice-président, M. Bernard Calhoun et l'ancien président, M. Donald Lumley, nous accompagnent aujourd'hui.

Le président: Avez-vous des questions?

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, l'exposé des témoins était très intéressant. Ils semblent bien connaître leur

[Text]

about. I know very little about the soybean growers' market. The witnesses say that Canagrex would be favourable to them and that possibly it would be favourable to commodities similar to theirs. I have no quarrel with what they are saying. On page 6 of the brief they say:

Canagrex could be the co-ordinator as Canada's representatives respecting agriculture, having central offices in foreign countries . . .

Have we looked at the cost that would be involved in maintaining central offices in foreign countries? Trade commissions now go overseas and then return, but to maintain offices in foreign countries would involve considerable expense. It may pay for itself, but I do not know. Do the witnesses have any idea how Canagrex would maintain offices in foreign countries?

Mr. Epp: We do have facilities at the present time in connection with the embassies. It is to be hoped that there would be room for someone to be in charge of matters relating to agriculture and the opportunities in connection with it.

Senator Bielish: You mean, in addition to the present staff in the embassies in those countries where Canada has embassies?

Mr. Epp: Yes.

The Chairman: I have one question for clarification. We are net importers of soybean products; is that so?

Mr. Epp: Yes, we are.

The Chairman: What are you hoping to accomplish, from the point of view of your association? Is it to overcome that shortfall as well as to start exporting? It seems to me that if we had that much shortfall, you would not be all that worried about the export market, unless you are speaking of the future. What kind of "future" are you talking about—one in which we can be self-sufficient?

Mr. Epp: Mr. Chairman, at present our board is spending between \$85,000 and \$100,000 on research programs to develop a soybean industry in Ontario. As you see from our presentation, we have brought this about in the last four to five years. We envisage down the road, within the next five years, reaching 1.2 million or 1.3 million production acres. That would certainly give us more than we can consume domestically. But more than that, our soybean export industry does not—I repeat, does not—export, because of the supply-and-demand situation, but, rather, its purpose is to enhance a greater return for our producers.

If I may take this a step further, as we stated, we have been able to acquire from 50 cents to 75 cents premiums for our producers in the specialty market. In 1975, when we started, we produced 28,000 bushels, and at present we are enjoying somewhere in the vicinity of 5.5 million to 6 million bushels. I am still speaking in terms of bushels, which shows that I have not changed my thinking to metric. I apologize for that. However, in terms of producers, and of 50 cents per bushel, that represents quite a cash return, or revenue, for our producers over the domestic market.

[Traduction]

sujet. Je dois avouer que je ne sais pas grand chose sur le marché des fèves soja. Les témoins considèrent qu'un organisme comme Canagrex pourrait les aider ainsi que d'autres producteurs. Je suis bien d'accord. On lit, à la page 6 de leur mémoire:

Canagrex pourrait coordonner les activités des représentants agricoles du Canada, puisqu'ils disposeraient de bureaux dans les pays étrangers . . .

Avons-nous songé à ce qu'il en coûterait pour ouvrir des bureaux à l'étranger? Des commissions commerciales sont actuellement envoyées à l'étranger, mais elles reviennent au pays. Il serait très coûteux d'ouvrir des bureaux à l'étranger. La dépense serait peut-être justifiée, mais j'aimerais en être sûr. Les témoins savent-ils comment Canagrex financerait ses bureaux à l'étranger?

M. Epp: Les ambassades jouent actuellement un rôle dans la promotion du commerce agricole. Nous aimerions toutefois que quelqu'un soit chargé des questions agricoles et du développement des perspectives commerciales dans ce domaine.

Le sénateur Bielish: Vous pensez donc qu'il suffirait d'augmenter le personnel des ambassades canadiennes à l'étranger?

M. Epp: Oui.

Le président: J'aimerais obtenir une précision. Vous importez actuellement des fèves de soja, n'est-ce pas?

M. Epp: Oui.

Le président: Quel est donc l'objectif de votre Office? Est-ce de produire suffisamment de fèves de soja pour répondre à nos besoins ou d'en produire suffisamment pour en exporter? Si vous devez actuellement importer ce produit, pourquoi vous préoccupez-vous du marché de l'exportation à moins que vous songiez à l'avenir? A quoi faites-vous allusion, à l'autosuffisance?

M. Epp: Monsieur le président, notre Office consacre actuellement de 85 000 \$ à 100 000 \$ au programme de recherche visant à développer l'industrie des fèves de soja en Ontario. Comme vous pouvez le lire dans notre mémoire, nous consacrons beaucoup d'argent à la recherche depuis quatre à cinq ans. Nous nous attendons à ce que le soja soit cultivé sur une superficie équivalant à 1,2 million ou 1,3 million d'acres d'ici cinq ans. Notre production serait ainsi supérieure à ce que nous pouvons consommer. Mais j'aimerais répéter que l'industrie du soja n'exporte pas en raison de la situation de l'offre et de la demande; son objectif est de devenir plus rentable.

Comme nous l'avons déjà souligné, nous avons pu acquérir des primes de 50c. à 75c. pour nos producteurs sur le marché des produits spéciaux. En 1975, lorsque l'industrie a débuté, nous produisions 28,000 boisseaux alors que nous en produisons aujourd'hui de 5,5 millions à 6 millions. Je parle encore de boisseaux parce que je ne suis pas encore familier avec le système métrique. Je m'en excuse. Pour les producteurs, cette prime de 50c. le boisseaux représente un revenu important.

[Text]

Let us take that one step further. If one looks at the packaging, the increase in the cost of labour, and so on, you can add another \$2 per bushel to this process. When you multiply that by six million bushels, it represents quite a return for the Ontario industry, and also for Canada. It is for this reason that we are doing it.

I would like to add that at present we are in a situation in which China has offered beans to the Pacific rim for \$236 to \$245 per tonne. It makes it difficult for our industry to compete. What I am saying is that we have to have in the area of \$440 a tonne to compete. Our domestic industry and the exporters are saying that it is pretty rough at this point in time, yet they are hanging in and are saying that if the producers and the Ontario industry as a whole work together with them they can overcome this short-term China situation of dumping soybeans at a discount price. One has to realize that the Chinese product is not as good as ours. The proof of the pudding can be shown, for instance, in the fact that Kuala Lumpur, Malaysia, is sticking with the Ontario soybean industry because of quality. If someone who knows the industry and knows what is going on in the industry could speak to these potential buyers once in a while it would certainly enhance our position from a marketing point of view.

Senator Bielish: So what you are saying is that you need \$440 a tonne to have a good market for your soybeans?

Mr. Epp: At present, because of the transportation inconveniences we have compared to other countries, it takes that kind of price to make our market viable.

Senator Bielish: And China is selling soybeans at \$245 a tonne and you are looking to Canagrex to bridge that gap?

Mr. Epp: No, I am not looking to Canagrex to bridge that gap or that difference in price. I am looking to Canagrex to encourage our exporters and the importers to stay with our industry. As I said, China has more or less a policy where it will stay in the market for three, four or five months. If we have representatives out there telling our buyers to stay with us, that we will be with them as soon as this problem is over, the experience has been that these buyers will stay with us, simply because of the friendship we have established. As Mr. McGregor said in his presentation, many people recognize the red maple leaf as a standard of quality. For instance, the Japanese will not even bother opening the bag to check the quality of the product if the red maple leaf is on the bag. That is the kind of credibility we have.

The Chairman: And they will pay more money for it?

Mr. Epp: They will pay more money, because of the extraction and the end product. At present we are enjoying 10 to 50 per cent better return on a bushel of soybeans from the end product yield.

Senator Bielish: Do you expect Canagrex to carry out that kind of promotion or salesmanship, call it what you will, to enhance your product in the export market?

[Traduction]

Songeons maintenant à l'emballage et à son coût en main-d'œuvre. On ajoute ainsi \$2 le boisseau. Lorsqu'on multiplie ce chiffre par 6 millions de boisseaux, cela représente des revenus intéressants pour l'Ontario et tout le Canada. Voilà pourquoi nous visons à accroître notre production.

J'aimerais ajouter que la Chine vend maintenant du soja aux pays du Pacifique à un prix qui varie entre \$268 et \$245 la tonne. Notre industrie a du mal à concurrencer des prix pareils. Il nous faut obtenir au moins \$440 la tonne pour notre produit. Notre industrie et les exportateurs estiment que la situation actuelle est assez difficile, mais que si les producteurs et l'industrie de l'Ontario peuvent travailler ensemble, ils réussiront à survivre. A leur avis, cette situation est temporaire et est causée parce que la Chine fait du dumping. Le produit que la Chine vend n'est pas aussi bon que le nôtre. C'est pourquoi on a décidé à Kuala Lumpur en Malaisie de continuer de s'approvisionner en Ontario en raison de la qualité du produit. Si une personne qui connaît bien l'industrie pouvait parler de temps à autres aux acheteurs éventuels pour leur exposer les faits, cela nous aiderait grandement.

Le sénateur Bielish: Donc il vous faut obtenir \$440 la tonne pour être rentables?

M. Epp: Pour compenser nos coûts de transport, il nous faut effectivement obtenir un prix aussi élevé.

Le sénateur Bielish: La Chine vend son produit à \$245 la tonne et vous vous attendez à ce que Canagrex puisse vous aider à résoudre ce problème?

M. Epp: Non, je ne m'attends pas à ce que Canagrex puisse nous aider à baisser notre prix. Je m'attends toutefois à ce que Canagrex incite les exportateurs et les importateurs de notre produit à nous faire confiance. Comme je l'ai dit, la politique de la Chine est de vendre son produit à ce prix pendant 3, 4 ou 5 mois. Si nous avons des représentants dans ce pays qui s'efforcent de convaincre nos acheteurs qu'il vaut mieux continuer d'acheter nos produits parce que notre approvisionnement est plus sûr, je crois qu'ils ne changeront pas de fournisseur en raison des liens d'amitié que nous aurons créés avec eux. Comme M. McGregor l'a souligné, la feuille d'érable rouge est considérée comme un gage de qualité. Ainsi, les Japonais ne se donnent même pas la peine d'ouvrir un sac pour inspecter la qualité du produit quand il porte l'insigne de la feuille d'érable rouge. Cela vous donne une idée de la confiance qu'ils nous accordent.

Le président: Et ils sont prêts à acheter notre produit même s'il est plus cher?

M. Epp: Ils sont prêts à le faire en raison de la qualité du produit final. Actuellement, un boisseau de fèves soja nous rapporte de 10 à 50c. de plus le boisseau.

Le sénateur Bielish: Est-ce que vous vous attendez à ce que Canagrex s'occupe de la promotion de votre produit sur le marché?

[Text]

Mr. Epp: The PR work, yes.

Senator Bielish: That is quite a price gap; it is almost twice the price.

Mr. McGregor: That is true. I think the mechanics of what has happened are simply that in China beans are at the Canton fair sometime in February, and in October a price is set. The price has no relationship to the Chicago Board of Trade price where market prices are normally set. If cold cash is needed to be able to sustain the progression of government, oftentimes, as in this case, it is cheaper to get the money for your soybeans and then bring in beans from the United States. It is a temporary thing. We have not been involved in this situation for very long. I am not saying that Canagrex will take care of things, but having somebody knocking on doors selling the product and keeping the product out front by reminding them of the quality will help. By putting a Canadian grains commission certificate on our soybeans, we guarantee that there is no scarlatina scorotium disease, no foreign material, no other grain and about 3 per cent splits. This is the reason why there is not the plane-out at the other end, and this is where they are getting about 10 to 15 per cent higher yield, simply because it is a superior product. At the present time in that market, especially in Japan which requires 700,000 tonnes per year for human consumption only, it has hit us pretty hard.

Our price is higher than \$245 for our farmers. We have to double clean it and we have to bag it. Our freight is running somewhere around \$1.30 to \$1.50 or more a bushel to move the product over there. The cost from China to Tokyo or Yokohama is approximately \$25 per tonne.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I want to follow up on this topic of exports. On page 3 of your brief you say that in 1981 you exported 119,984 tonnes. Could you give us an idea of the value of those exports?

Mr. McGregor: Somewhere around \$50 million.

Senator Molgat: And you export the bean, or processed?

Mr. McGregor: The whole bean. The bean is shipped in a 20-foot or 40-foot container right from the elevator. This, again, is one of our advantages because the bean does not go into another elevator or into a boat or something before shipment. The product in that container is the same when it is unloaded as it was when it was shipped. There is no chance of foreign material getting into the container.

The Chairman: Are they returnable containers?

Mr. McGregor: Yes.

Senator Molgat: On page 1, in the second-last paragraph, you say:

[Traduction]

M. Epp: Oui, nous nous attendons à ce qu'il s'occupe des relations publiques.

Le sénateur Bielish: Mais le prix de votre produit est presque le double de celui de la Chine.

M. McGregor: En effet. Je crois que ça s'explique parce qu'en Chine les fèves soja arrivent à la foire de Canton quelque temps en février et qu'un prix est établi en octobre. Ce prix ne tient nullement compte du prix établi sur le marché de Chicago. Lorsqu'un pays a vraiment besoin de devises, il est parfois plus rentable de vendre ses fèves soja et de s'approvisionner ensuite auprès des États-Unis. C'est souvent ce qui se produit. C'est une situation temporaire. Il n'y a pas très longtemps que nous sommes mêlés à cela. Je ne veux pas dire que Canagrex se chargera de tout mais en envoyant constamment quelqu'un vendre le produit de porte en porte pour en faire valoir la qualité, cela aidera. En imposant un certificat de la Commission canadienne des grains pour nos fèves soja, nous garantissons qu'elles ne sont pas porteuses de scarlatine scorotium, qu'elles ne contiennent aucune matière étrangère, aucun autre grain et qu'il y a environ 3 p. 100 de fèves cassées. C'est pourquoi le client les accepte et c'est pourquoi également on en obtient un rendement de 10 à 15 p. 100 supérieur, simplement parce qu'il s'agit d'un produit supérieur. A l'heure actuelle dans ce marché, surtout au Japon qui a besoin de 700,000 tonnes par année uniquement pour la consommation humaine, cette situation nous touche assez durement.

Nos prix sont supérieurs à \$245 pour nos producteurs. Nous devons nettoyer les fèves à deux reprises et les mettre dans des sacs. Le transport s'élève à environ \$1.30 ou \$1.50 ou plus le boisseau. Le prix de la Chine à Tokyo ou Yokohama est d'environ \$25 la tonne métrique.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je veux que l'on poursuive le sujet des exportations. A la page 3 de votre mémoire, vous dites qu'en 1981 vous avez exporté 119,984 tonnes métriques. Pourriez-vous me donner une idée de la valeur de ces exportations?

M. McGregor: Elle se situerait à environ 50 millions de dollars.

Le sénateur Molgat: Et votre exportation de fèves brutes ou traitées?

M. McGregor: De fèves entières. Les fèves sont expédiées dans un conteneur de 20 ou 40 pieds immédiatement à partir de l'élévateur. Ce qui représente une fois de plus un avantage parce que les fèves ne doivent pas être acheminées vers un autre élévateur ou un autre navire avant d'être expédiées. Le produit que renferme ce conteneur est le même produit une fois déchargé que celui qui avait été expédié. Il est impossible que des matières étrangères entrent dans le conteneur.

Le président: S'agit-il de conteneurs qui peuvent être retournés?

M. McGregor: Oui.

Le sénateur Molgat: A la page 1, dans l'avant-dernier paragraphe, vous dites:

[Text]

for Ontario to be self-sufficient to meet the requirements of our three processors, 1.2 million acres are necessary.

This is processing for the Canadian market, I presume.

Mr. McGregor: Yes.

Senator Molgat: Your production last year was some \$200 million and your imports were \$220 million. Why do we have that volume of import?

Mr. Epp: Most of the imported product comes in in the form of soymeal and some of it in the form of soyoil. Soymeal is a 100 per cent digestible protein; therefore, it is used quite extensively in the fall in production.

Senator Molgat: I do not understand why we do not produce that in Canada. Why are we importing?

Mr. Epp: Because we do not have sufficient production is soybeans and we do not have sufficient soymeal to supply the demand.

Senator Molgat: But we are, nevertheless, exporting because we get a higher price than on the Canadian market?

Mr. Epp: Yes.

The Chairman: But why do we get a higher price on the export market?

Mr. Epp: Because of quality.

The Chairman: Would it be going out for human consumption and coming in for animal consumption?

Mr. Epp: Yes. What we have coming in comes from the United States in the form of meal for animal protein consumption, though we do have some soyflour which is used for human consumption. There is also quite a bit of soyoil going into, for instance, Winnipeg. Crisco Oil is importing quite a bit of soyoil. What we have going out is whole beans for human consumption. For instance, if you look at South Korea today, which we visited last spring, we visualize a potential of 6 million bushels in future exports to that country. The one thing that is against this with regard to their country is that their government will only deal with a country that has some government body to assure guarantees of the supply and, of course, vice versa. The potential in the South Korea market is for sprouts, tofu and soya drink.

One chap has increased his business a hundredfold, and, again, because of superior quality he is sticking with us. He is buying Canadian soybeans coming right out of Chatham, and Chatham Beans is supplying them to him.

Senator Molgat: With respect to your industry, can you give me an idea of how important it is in total? At the moment production is basically in Ontario. You say it is in the west

[Traduction]

pour que l'Ontario réussisse de façon autonome à répondre aux seules exigences de nos trois usines de traitement, 1,2 millions d'acres sont nécessaires.

Il s'agit du traitement aux fins du marché canadien, je présume.

M. McGregor: Oui.

Le sénateur Molgat: Votre production l'an dernier a atteint quelque 200 millions de dollars et vos importations étaient de l'ordre de 220 millions de dollars. Pourquoi les importations sont-elles si élevées?

M. Epp: La majeure partie des produits importés prennent la forme de semoule de soja ou encore d'huile de soja. La semoule de soja est une protéine entièrement digestible et par conséquent, elle est utilisée de façon extensive à l'automne dans la production.

Le sénateur Molgat: Je ne comprends pas pourquoi nous n'en produisons pas au Canada. Pourquoi en importons-nous?

M. Epp: Parce que nous n'avons pas une production de soja suffisante et que nous n'avons pas suffisamment de semoule de soja pour répondre à la demande.

Le sénateur Molgat: Mais nous en exportons néanmoins parce que nous obtenons un meilleur prix que sur le marché canadien?

M. Epp: Oui.

Le président: Mais pourquoi obtenons-nous un prix plus élevé sur le marché d'exportation?

M. Epp: En raison de la qualité.

Le président: Le grain exporté serait-il destiné à la consommation humaine et celui qui est importé à la consommation animale?

M. Epp: Oui. Ce que nous importons provient des États-Unis sous forme de semoule pour la consommation protéinique des animaux. Mais nous avons aussi une farine de soja qui est utilisée pour la consommation humaine. Nous importons également une assez grande quantité d'huile de soja, par exemple à Winnipeg. La société Crisco Oil importe beaucoup d'huile de soja. Ce que nous exportons consiste en fèves entières destinées à la consommation humaine. Par exemple, si vous songez à la Corée du Sud aujourd'hui, où nous nous sommes rendus le printemps dernier, nous croyons pouvoir exporter 6 millions de boisseaux à ce pays. La seule chose qui s'oppose à ce commerce avec ce pays est que son gouvernement ne traitera qu'avec un pays doté d'un organisme gouvernemental chargé de garantir les approvisionnements et vice versa bien sûr. Les possibilités qu'offre le marché de la Corée du Sud consiste en fèves germées, en tofu et en boisson de soja.

Un acheteur a augmenté son chiffre d'affaire au centuple et ce à nouveau en raison de la qualité supérieure qu'il obtient de nous. Il achète les fèves soja canadiennes qui proviennent de Chatham et la compagnie Chatham Beans les lui vend directement.

Le sénateur Molgat: Quant à votre industrie elle-même, pourriez-vous me donner une idée de son importance Globale? A l'heure actuelle, la production se fait essentiellement en

[Text]

experimentally and that there is some production in Quebec, but the Quebec production is insignificant, isn't it?

Mr. Epp: Manitoba increased from 250 acres three years ago to something like 2,500 acres last year, and that was largely because of the research carried out in Brandon on shorter maturing varieties and also through the Ottawa research station.

At present, for instance, we are co-operating with Agriculture Canada and a private firm to go into Chile. Our board is spending \$7,000 at the present time to come up with a small variety that will lend itself to the nettle and soya-sprout industry. That particular variety, if cross-bred again, could well lend itself to use in Manitoba and southern Alberta. Last year southern Alberta had something like 150,000 bushels of production. However, that is more or less in southern Manitoba, around Winkler, and in southern Alberta, with irrigation, there are possibilities.

Senator Hastings: On irrigated land?

Mr. Epp: Yes. The yield they have accomplished in southern Alberta is just tremendous.

The Chairman: What is your growing period, in days?

Mr. Epp: It is from 85 to 135 days, depending on the varieties involved.

It is interesting to see how the soybean industry has developed over the years. We used to have about four basic varieties. Next week we will be meeting in Toronto to review 15 new varieties to be licensed. That is just fantastic in our industry. At present we are looking at something like 40 to 50 varieties of bean that we can produce in Canada. They go from 85 to 135 days. Manitoba is coming along strongly.

Senator Molgat: So the potential across the country is interesting.

Mr. Epp: Oh, yes, it is there.

Senator Molgat: As Agriculture Canada develops further research, we can expect further improvements?

Mr. Epp: Yes. Mr. Chairman, I enjoy friendly competition any time, but it is interesting that the soybean itself is so diversified in usage that you can go from livestock to human consumption. You may be interested to know that at the present time we are shipping soybeans to Sweden, where they will be used in the production of intravenous fluids. That is an indication of how important to the future this soybean industry could be. We talk about what is up the road for canola, but we feel that we have the same opportunity. More than that, we look to the west to give us self-sufficiency.

Senator Molgat: Is soybean in fact competitive with canola or is it complementary?

[Traduction]

Ontario. Vous dites qu'elle est au stade expérimental dans l'Ouest et qu'il existe une certaine production au Québec. Mais la production du Québec est négligeable, n'est-ce pas?

M. Epp: Le Manitoba est passé de 250 acres il y a trois ans à quelque 2,500 acres l'an dernier, et cette augmentation s'explique surtout par la recherche effectuée à Brandon sur les variétés à maturation rapide et également par celle qui s'est poursuivie à la station de recherche d'Ottawa.

À l'heure actuelle, par exemple, nous collaborons avec Agriculture Canada et une société privée pour nous introduire sur le marché du Chili. Notre office dépense 7,000 \$ actuellement pour obtenir une petite variété qui se prêtera à l'industrie des orties et des fèves germées. Cette variété particulière, si on la croise une fois de plus, pourrait fort bien être utilisée au Manitoba et dans le Sud de l'Alberta. L'an dernier, le sud de l'Alberta avait une production de l'ordre de 150,000 boisseaux. Toutefois, elle est plus ou moins grande dans le sud du Manitoba et dans les environs de Winkler; le sud de l'Alberta, grâce à l'irrigation, offre par ailleurs des possibilités.

Le sénateur Hastings: Sur les terres irriguées?

M. Epp: Oui. Le rendement auquel est arrivé le sud de l'Alberta est tout simplement incroyable.

Le président: Quelle est la durée de la période de culture?

M. Epp: Elle se situe entre 85 et 135 jours, selon les variétés.

Il est intéressant de voir comment l'industrie de la fève soja a évolué au cours des années. Nous avons déjà eu environ quatre principales variétés. La semaine prochaine nous nous réunirons à Toronto pour examiner les 15 nouvelles variétés qui doivent être accréditées. C'est tout simplement fantastique pour notre industrie. À l'heure actuelle, il y a entre 40 et 50 variétés de fève que nous pouvons produire au Canada. Leur croissance se situe entre 85 et 135 jours. Le Manitoba progresse énormément dans ce domaine.

Le sénateur Molgat: Les possibilités qu'offre le pays sont donc intéressantes.

M. Epp: Certes.

Le sénateur Molgat: Comme Agriculture Canada intensifie sa recherche, nous pouvons escompter d'autres améliorations?

M. Epp: Oui. Monsieur le président, j'apprécie toujours une concurrence amicale, mais il est intéressant de constater que la fève de soja elle-même est d'un usage si diversifié qu'elle peut être utilisée pour la consommation animale et humaine. Vous serez peut-être intéressé d'apprendre qu'à l'heure actuelle nous expédions des fèves de soja en Suède où elles sont utilisées dans la production de fluides intraveineux. Vous pouvez donc voir à quel point l'industrie de la fève de soja est importante pour l'avenir. Nous parlons de ce qui se présentera pour la canola, mais nous estimons que nous avons les mêmes possibilités. Et même, nous comptons sur l'Ouest pour atteindre notre auto-suffisance.

Le sénateur Molgat: La fève de soja est-elle en fait compétitive avec la canola ou est-elle complémentaire?

[Text]

Mr. Epp: Well, it is competitive with quite a few. You can look at sunflower and coconut, for instance, as far as oil and meal are concerned. With respect to protein, you can look to feather protein, which is more or less processed into the protein system, but the best digestible protein that can presently be used 100 per cent, or could be fed directly apart from the fact that the cost would be prohibitive, is soybean meal protein.

Senator Molgat: I should like to ask you a few questions about your board. When the vote was taken, 70 per cent of the growers favoured the board. Do all growers belong to the board?

Mr. Epp: Yes.

Senator Molgat: Or can they market outside the board?

Mr. Epp: First of all, they market under the Ontario Farm Products Marketing Act. The minute a producer delivers his soybeans to an elevator he becomes a member of our board by the levy we, as a board, assess, which is two cents a bushel or 90 cents a tonne. Out of that 90 cents a tonne we deduct, as a board, 17 cents for research and market development promotion. The rest of it is used for the administration of the soybean board.

We have just been through all of our annual meetings and we have discussed the research market development and Canagrex. To be quite frank and honest with you, there has not been 100 per cent support for Canagrex. There are always those who object, but the majority of the growers feel that, if we can have representatives in other countries letting the people there know that we have a product to sell, such as soybeans, then by all means we support that concept. In fact, we are going to Winchester tonight to another growers' meeting and that subject will come up again. It is this same kind of program: "What do you think?"

Senator Molgat: In what way do the producers outside the province of Ontario market?

Mr. Epp: I will ask the board secretary-manager, Mr. McGregor, to answer that question, because he has received phone calls from Alberta and is more familiar with that aspect of the subject.

Mr. McGregor: Mr. Chairman, possibly the most notable example is in the case of Quebec where they have gone from about 4,000 acres to about 7,000 acres of soybeans in the eastern townships. Those soybeans are marketed through a trucking or elevator firm which takes the soybeans to Toronto, because that is the closest processing plant. As a result there are no licence-fee deductions, because our board can only deduct on that which is produced and marketed in Ontario.

In the west, at the present time, I am not sure what has happened. Possibly the bulk of those beans are being used and fed right there.

[Traduction]

M. Epp: Bien, elle est compétitive avec un assez grand nombre de produits. Nous pouvons songer au tournesol et à la noix de coco, par exemple, pour ce qui est de l'huile et de la semoule. Pour les protéines, on peut songer à la protéine de farine de plumes, qui est plus ou moins transformée dans le système protéique, mais la protéine la plus digestible qui peut actuellement être utilisée à 100 p. 100, ou pourrait être consommée directement même si le coût en était exorbitant, est la protéine tirée de la semoule de fève de soja.

Le sénateur Molgat: J'aimerais vous poser quelques questions au sujet de votre office. Au moment du vote, 77 p. 100 des producteurs étaient en faveur de l'office. Tous les producteurs appartiennent-ils à l'office.

M. Epp: Oui.

Le sénateur Molgat: Leur est-il possible de transiger sans passer par l'office?

M. Epp: D'abord et avant tout, ils mettent leurs produits en marché en vertu de notre Loi sur la commercialisation des produits agricoles de l'Ontario. Dès qu'un producteur livre ses fèves de soja à un élevateur, il devient membre de notre office en payant la cotisation que nous lui imposons, c'est-à-dire 2 cents le boisseau ou 90 cents la tonne. De ce montant, nous déduisons en tant qu'office, 17 cents pour la recherche et la promotion de l'expansion du marché. Le reste est utilisé pour l'administration du Soya Bean Board.

Nous venons de terminer toutes nos réunions annuelles et nous avons discuté de la recherche en matière d'expansion du marché et de Canagrex. Pour être tout à fait franc et honnête avec vous, l'appui accordé à Canagrex n'a pas été général. En effet, il y a toujours des opposants, mais la majorité des producteurs estiment que si nous pouvons avoir des représentants dans d'autres pays pour faire savoir à la population que nous avons un produit à vendre, comme la fève de soja, ils appuient d'emblée ce concept. En fait, nous nous rendons à Winchester ce soir pour assister à une autre réunion de producteurs et ce sujet reviendra sur le tapis. C'est le même genre de programme: «Qu'en pensez-vous?»

Le sénateur Molgat: Comment fonctionnent les producteurs qui ne font pas partie du marché de la province de l'Ontario?

M. Epp: Je vais demander au secrétaire-administrateur, M. McGregor, de répondre à cette question, car il a reçu des appels téléphoniques de l'Alberta et il connaît mieux cet aspect du sujet.

M. McGregor: Monsieur le président, l'exemple le plus remarquable peut-être est celui du Québec où la culture des fèves de soja est passée d'environ 4,000 acres à environ 7,000 acres dans les Cantons de l'Est. Ces fèves sont mises en marché par une société de camionnage ou des élevateurs qui transportent les fèves soja à Toronto, où se trouve l'usine de traitement la plus proche. Par conséquent, il n'y a aucune déduction de frais de permis, parce que notre office ne peut faire de déductions que sur ce qui est produit et mis en marché en Ontario.

Dans l'Ouest, actuellement, je ne suis pas sûr de ce qui s'est produit. Peut-être le gros de ces fèves est-il utilisé et consommé sur place.

[Text]

I gathered from the conversation earlier that you, sir, are from Manitoba. You might recall that Altona was for a number of years involved in crushing soybeans that had come from Minnesota, but then a few years ago they decided to use the crushing plant as a soft seed plant rather than a soybean plant. That has not created any problems.

Likewise in Alberta, down in the irrigation system near Lethbridge and beyond, it is being used in a similar way, with the leftover being used for feed purposes because of the protein. Again there is no crushing plant.

In our program we say that 1.2 million acres are necessary for self-sufficiency. Well, there are three processors in Canada who process soybean. All of them are in the province of Ontario. One is Maple Leaf Mills in Windsor; another is Canadian Vegetable Oil, which is Canada Packers in Hamilton; and the third is Victory Soya, which is Procter Gamble in Toronto. Those are the only three crushing plants we have in Canada. We have quite a few other crushing plants for soft seeds, but not for soybeans.

Senator Molgat: Are these crushing plants for domestic consumption only?

Mr. McGregor: No, they will export at times the meal and oil as the need requires. They look upon it, possibly, as an excess market, if the domestic market does not meet the requirements. If that is the case, then what is left over from the domestic market they will sell on the export market.

Senator Molgat: They do that without reference to you, though; you sell to them and then after that they do what they want with the product?

Mr. McGregor: Our growers or dealers sell to them. We have about 260 dealers. We do not have any restrictions on marketing. The barterers can go to any elevator they want within the 260 that we have in the province of Ontario. They make the decision as to when and where they sell. That is why we are a negotiating-type board. We negotiate the terms and conditions of sales.

Senator Hastings: To the dealer?

Mr. McGregor: To the dealer as well as to the crushers. Each year 12 people sit down to negotiate the terms and conditions of the agreement, six of whom are elected by the board. Each of the three crushers has a representative, and the dealers in the Grain and Feed Dealers Association have three representatives, making a total of 12.

The Chairman: Can they sell outside the board?

Mr. Epp: If you mean without paying the levy, not in Ontario. The minute a bushel of soybeans is sold, the levy is implemented, as a regulated commodity.

[Traduction]

Je crois comprendre d'après la conversation que nous avons eue, que vous êtes du Manitoba. Vous vous souviendrez peut-être que la société Altona s'est occupée pendant un certain nombre d'années du broyage des fèves de soja qui venaient du Minnesota, mais ensuite cette société a décidé, il y a quelques années, d'utiliser l'usine de broyage pour les grains tendres plutôt que pour les fèves de soja. Cela n'a pas créé de difficultés.

Pareillement en Alberta, dans le système d'irrigation situé près de Lethbridge et au-delà, on procède de façon similaire: Les grains non utilisés servent de provende en raison de leur valeur protéique. Mais il n'y a pas d'usines de broyage non plus.

Dans notre programme, nous disons qu'il faut 1,2 millions d'acres pour atteindre l'autonomie. Bon, mais il y a trois usines au Canada qui traitent les fèves de soja. Elles sont toutes situées en Ontario. La première est la Maple Leaf Mills de Windsor; la deuxième est la Canadian Vegetable Oil, c'est-à-dire la Canada Packers de Hamilton, et la troisième est la Victory Soya, qui est la Procter Gamble de Toronto. Ce sont les trois seules usines de broyage que nous ayons au Canada. Il y a quelques autres usines de broyage pour les grains tendres, mais non pour la fève de soja.

Le sénateur Molgat: Ces usines de broyage servent-elles à la consommation nationale seulement?

M. McGregor: Non, elles exportent parfois les tourteaux et l'huile selon les besoins. Elles considèrent peut-être ce marché comme un marché supplémentaire, si le marché national ne répond pas aux exigences. Si tel est le cas, ce qui reste du marché national sera vendu sur le marché d'exportation.

Le sénateur Molgat: Elles le font sans vous consulter toutefois. Vous leur vendez le produit et après coup elles en font ce qu'elles veulent.

M. McGregor: Nos producteurs ou négociants leur vendent le produit. Nous avons environ 260 négociants. Nous n'avons aucune restriction quant à la commercialisation. Ceux qui font du troc peuvent se rendre à n'importe quel élévateur parmi les 260 que nous avons en Ontario. Ils décident alors du moment et du lieu où ils vendront. C'est pourquoi nous sommes un genre d'office de négociation. Nous négocions les conditions des ventes.

Le sénateur Hastings: Avec le négociant?

M. McGregor: Avec les négociants et avec les usines de broyage. Chaque année douze personnes négocient les conditions de l'accord, dont six sont élues par le Soya Bean Board. Les trois usines de broyage ont chacune un représentant et les négociants membres de la Grain and Feed Dealers Association, ont trois représentants, ce qui fait un total de 12.

Le président: Peuvent-ils vendre sans passer par l'entremise de l'office?

M. Epp: Si vous voulez dire sans payer la cotisation, non en Ontario. Dès qu'un boisseau de fèves de soja est vendu, la cotisation doit être payée puisqu'il s'agit d'une denrée réglementée.

[Text]

Senator Molgat: If a grower wished to export on his own, could he?

Mr. Epp: I have exported soybeans to Japan, but through the system, and was remunerated for my services. Individuals can export, but it is such a complex business—involving insurance costs, freight costs, whether it be NSF, f.o.b. or whatever—that the trade will, at times, contact individual producers and ask them if they are prepared to clean the beans. If the producer can clean the beans on his own farm sufficiently to meet the Grain Standards Act, then those beans will be loaded into a container and will be shipped directly from the farm to the end user in the export market.

Senator Molgat: Legally, it can be done; practically, it is not a feasible operation?

Mr. Epp: Yes.

Senator Molgat: So you are not restricted in that sense?

Mr. Epp: No. We actually encourage the use of the trade. We, as an industry, like to work as closely as possible with the trade as a producer group. The industry—although not all of its members—say that there are opportunities that are not utilized to their fullest under the current conditions.

If I may give you an illustration, Mr. Chairman. Three years ago a request was sent from Japan to IT&C. Four months later it came down to our level—four months later! By that time, you know what happened.

I would say that 50 to 60 per cent of the business currently in the export market comes to our office first because we have established credible communication. The minute information arrives in our office, our secretary-manager is instructed to hand it over directly to the trade and will call five or six dealers and offer the sale to them.

As late as three weeks ago we had an opportunity to sell 30,000 tonnes. I do not want to mention the country involved or what happened, but because of some misunderstanding we were unable to consummate the deal, so we lost it. That was quite a lucrative sale, and was to a country that had never dealt with us in the past. We see this vehicle as an opportunity for this information to come down.

Mind you, the information on the 30,000-tonne sale arrived at IT&C three weeks ago and was in our hands within 24 hours. If we have accomplished something by raising these discussions on Canagrex, we have fine tuned the system to the point where those involved now realize that they must do a better job. It is immaterial how one looks at it, but that is what has happened.

We visited five countries last spring and held receptions at the Canadian embassies. In the embassy in Japan there was

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Si un producteur désirait exporter de son propre chef, le pourrait-il?

M. Epp: J'ai exporté des fèves de soja au Japon, mais en passant par le circuit normal et j'ai été rémunéré pour mes services. Les particuliers peuvent exporter, mais c'est une entreprise si complexe, qui comporte des coûts d'assurance, des coûts de transport, que ce soit NSF, f. à b. ou quoi que ce soit, que l'association professionnelle contactera parfois chaque producteur pour lui demander s'il est disposé à nettoyer les fèves. Si le producteur peut nettoyer les fèves sur sa propre exploitation agricole de façon à répondre aux exigences du Grain Standards Act, ces fèves seront alors chargées dans un conteneur et expédiées directement de l'exploitation agricole au destinataire du marché d'exportation.

Le sénateur Molgat: Légalement, cela peut se faire; mais en pratique, ce n'est pas possible.

M. Epp: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous ne connaissez donc aucune restriction dans ce sens?

M. Epp: En fait, nous encourageons le recours à l'association professionnelle. Nous, en tant qu'industrie, aimons travailler aussi étroitement que possible avec l'association professionnelle à titre de groupe de producteurs. L'industrie, même si cela ne vise pas tous ses membres, dit qu'il existe des possibilités qui ne sont pas exploitées au maximum dans les conditions actuelles.

Permettez-moi de vous donner un exemple, monsieur le président. Il y a trois ans, une demande a été envoyée du Japon à l'Industrie et Commerce Canada. Quatre mois plus tard, cette demande nous parviendrait, quatre mois plus tard! Entre-temps, vous savez ce qui s'était produit.

Je dirais qu'entre 50 et 60 p. 100 des transactions qui font actuellement partie du marché d'exportation sont soumises à notre office principalement parce que nous avons établi une communication crédible. Dès que l'information parvient à notre bureau, notre secrétaire-administrateur est prié de la remettre directement à l'association professionnelle et il appellera cinq ou six négociants pour leur offrir les ventes.

Il y a trois semaines à peine, nous avons eu l'occasion de vendre 30,000 tonnes. Je ne vais pas citer le nom des pays en cause, ou ce qui s'est produit, mais en raison de certains malentendus, nous n'avons pu mener à terme la transaction et l'avons perdue. Il s'agissait là d'une vente très lucrative et d'un pays qui n'avait jamais fait affaire avec nous dans le passé. Nous voyons cet organisme comme un moyen de transmission de l'information.

Il faut dire que l'information concernant la vente des 30,000 tonnes est arrivée à Industrie et Commerce, il y a trois semaines et nous a été communiquée dans les 24 heures. Si nous avons réalisé quelque chose en soulevant ces points de discussion sur Canagrex, nous avons perfectionné le système au point où les intéressés se rendent compte maintenant qu'ils doivent faire un meilleur travail. Cela peut sembler sans importance, mais c'est ce qui s'est produit.

Nous nous sommes rendus dans cinq pays le printemps dernier et avons offert des réceptions dans les ambassades du

[Text]

only one person who was familiar with our concerns, and did a pretty good job as far as agriculture was concerned. Three embassy people told us that they were not interested in agriculture; that they wanted to sell CANDU reactors and manufactured goods. That hurt me as a producer. If I learned anything from that experience, it was that there must be a vehicle to present agricultural commodities to those who need them, and a vehicle which will make the best deal possible. I said then, and I say today, that it is immaterial how that is done, but it must be done because we are missing opportunities.

Senator Molgat: You want someone who will focus on the agricultural area?

Mr. Epp: Exactly.

Senator Molgat: Your feeling is that that is not the case currently with those involved?

Mr. Epp: From personal experience, yes.

The Chairman: Senator Molgat, may we switch to Senator Bielish for a moment?

Senator Molgat: I have other questions to ask, but will defer to Senator Bielish now.

Senator Bielish: I am interested in determining how they got started in exporting soybeans.

Mr. Epp: I will ask my grey-haired father, as I call him, to answer that. He has the experience. That was prior to my time.

Mr. McGregor: In 1954, it was strictly a monetary situation, because we had a 5 per cent British preferential over the United States. That gave us better access, even though our production was not great. As I said, we lost that with the Kennedy Round.

I have been with the board for 25 years now. We have been sending varieties of our soybeans to Japan to obtain their views on them. Every time a new variety came along, we sent samples to Japan to see whether they could use them. The indications were that our soybeans did not meet their criteria. It was not until we came up with the Harwood variety that they became interested. The Harwood variety seemed to have the characteristics the Japanese wanted. We do not grow Harwood today.

The sale in 1973 established in the minds of the manufacturers of Japan that Canada had a soybean that they could depend upon. From that time, as Mr. Epp has mentioned, when we receive requests from the various organizations I advise the dealers of those requests. The system has been built up over time, but we still have a long way to go.

Senator Bielish: It was just the Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board that did this?

Mr. McGregor: Yes.

Senator Bielish: The Ontario Department of Agriculture, Agriculture Canada, IT&C, or anyone else had nothing to do with that?

[Traduction]

Canada. A notre ambassade du Japon, il n'y avait qu'une personne qui était au courant de nos préoccupations et elle a fait un excellent travail pour ce qui est de l'agriculture. Trois représentants d'ambassade nous ont dit qu'ils ne s'intéressaient pas à l'agriculture; qu'ils voulaient vendre des réacteurs CANDU et des biens ouvrés. Cela m'a choqué en tant que producteur. Si j'ai tiré une leçon de cette expérience, c'est que nous avons besoin d'un organisme qui puisse présenter les produits agricoles à ceux qui en ont besoin et un organisme qui obtiendra le meilleur marché possible. J'ai dit alors et je le répète aujourd'hui que la façon de s'y prendre importe peu, mais qu'il faut agir car nous ratons des occasions.

Le sénateur Molgat: Vous voulez que quelqu'un soit chargé essentiellement du secteur agricole?

M. Epp: Exactement.

Le sénateur Molgat: Vous estimez que ce n'est actuellement pas le cas avec ceux qui sont en place?

M. Epp: D'après mon expérience personnelle oui.

Le président: Sénateur Molgat, pourrions-nous céder la parole au sénateur Bielish un instant?

Le sénateur Molgat: J'ai d'autres questions à poser mais je vais céder la parole au sénateur Bielish.

Le sénateur Bielish: Je suis curieux de savoir comment a débuté l'exportation des fèves soja?

M. Epp: Je demanderai à mon vieux père comme je l'appelle, de répondre à cette question. Il a l'expérience voulue. C'était avant que j'entre en scène.

M. McGregor: En 1954, c'était strictement une situation monétaire parce que nous avions une créance préférentielle britannique de 5 p. 100 par rapport aux États-Unis. Cela nous donnait un meilleur accès même si notre production n'était pas considérable. Je le répète, nous avons perdu ce privilège avec le Kennedy Round.

Je suis à l'office depuis 25 ans maintenant. Nous avons envoyé des variétés de fèves soja au Japon pour obtenir son opinion à leur sujet. Chaque fois qu'une nouvelle variété est produite, nous envoyons des échantillons au Japon pour voir s'il peut utiliser ces fèves soja. Ce pays nous a indiqué que nos fèves soja ne répondaient pas à ses critères. Il ne s'est intéressé à notre produit que lorsque nous avons produit la variété Harwood. Cette variété semblait avoir les caractéristiques que les Japonais voulaient. Nous n'en cultivons plus aujourd'hui.

La vente réalisée en 1973 persuada les fabricants japonais que le Canada avait une fève soja à laquelle ils pouvaient se fier. Depuis ce temps, comme M. Epp l'a mentionné, lorsque nous recevons des demandes de divers organismes, j'en informe les négociants. Le système s'est constitué avec le temps, mais nous avons encore beaucoup à faire.

Le sénateur Bielish: Seul l'Ontario Soya-Bean Growers Marketing Board a agi ainsi?

M. McGregor: Oui.

Le sénateur Bielish: Le ministère ontarien de l'Agriculture, Agriculture Canada, Industrie et Commerce, ou qui que ce soit d'autres ne sont pas intervenus?

[Text]

Mr. McGregor: Once a company showed interest, we informed the dealers of the requests we received. We did receive advice from the Food Council at that time which helped us out in the early years. The Province of Ontario had an office in Tokyo, and we used representatives in that office as salesmen.

Senator Hastings: Mr. Epp, I am just a humble consumer who knows little of the operations of a marketing board, except that it costs me, as a consumer, money. As I understand it, you represent 17,000 producers of soybeans in Ontario?

Mr. Epp: That is right.

Senator Hastings: You are very active in the developing and marketing of soybeans?

Mr. Epp: Yes.

Senator Hastings: Where do the licensed dealers come in? Do you develop the markets on behalf of the producers?

Mr. Epp: We develop the markets on behalf of the producers from the check-offs that we have, but we do that in conjunction with the trade and governments.

For instance, the commission we had last spring was a co-operative; Agriculture Canada and Agriculture Canada research people were involved, as well as representatives from Foodland Ontario. The Ontario government was also involved.

Senator Hastings: You are developing markets, then, on behalf of the producers?

Mr. Epp: Yes.

Senator Hastings: Where do these dealers come in?

Mr. McGregor: As I mentioned before, soybean is a regulated commodity in the province of Ontario under the Ontario Farm Products Marketing Act. In order to regulate that commodity, it applies to all soybeans that have been produced and marketed in the province. Therefore, you have to have a receptacle on which to receive those soybeans. This is where the licensed dealers come in. Soybean dealers must apply to the Ontario Farm Products Marketing Board for a licence to buy and sell soybeans. They become independent operators.

Senator Hastings: Why would they not develop the markets?

Mr. McGregor: That is a very good question, but I think you have to take into consideration that some companies may have the entrepreneurial ability to develop a market, but collectively it takes more than one elevator. It becomes a chain of elevators that you use. For instance, a few years ago we had a case quite similar to this 30,000-tonne order. We had a case where Taiwan wanted soybeans and we could not find one dealer who would supply the 30,000 tonnes. One of my jobs was to get together as many dealers as I possibly could and say to them, "This market to Taiwan is open. How many tonnes can you put into it and what contribution can you make?" We were able to get 12 dealers to put a bid in on that when the Taiwanese delegates came here. That was the only way that that market was made for supplying soybeans to Taiwan.

[Traduction]

M. McGregor: Dès qu'une société manifestait de l'intérêt, nous informions les négociants des demandes reçues. Nous avons reçu des conseils du Food Council à l'époque qui nous ont été utiles dans les premières années. La province de l'Ontario avait un bureau à Tokyo et nous avons utilisé les représentants de ce bureau comme vendeurs.

Le sénateur Hastings: M. Epp, je ne suis qu'un humble consommateur qui connaît fort mal les opérations d'un office de commercialisation, même si ce dernier nous coûte, à titre de consommateurs, de l'argent. Si je comprends bien, vous représentez 17,000 producteurs de fèves soja de l'Ontario?

M. Epp: C'est exact.

Le sénateur Hastings: Vous travaillez très activement au perfectionnement et à la mise en marché des fèves soja?

M. Epp: Oui.

Le sénateur Hastings: D'où viennent les négociants accrédités? Créez-vous les marchés au nom des producteurs?

M. Epp: Nous créons les marchés au nom des producteurs à partir des prélèvements que nous avons, mais nous le faisons conjointement avec l'association professionnelle et les gouvernements.

Par exemple, l'office que nous avions le printemps dernier était une coopérative. Agriculture Canada et ses recherchistes y participaient, ainsi que les représentants de Foodland Ontario. Le gouvernement ontarien a également participé.

Le sénateur Hastings: Vous développez donc des marchés au nom des producteurs?

M. Epp: Oui.

Le sénateur Hastings: Où ces négociants entrent-ils en jeu?

M. McGregor: Comme je l'ai indiqué, en Ontario le soja est une denrée réglementée en vertu de l'*Ontario Farm Products Marketing Act*, qui s'applique à toute fève soja produite et mise en marché dans la province. Il vous faut donc un réceptacle pour recevoir ce soja. C'est là qu'interviennent les négociants licenciés, qui doivent faire une demande auprès de l'Ontario Farm Products Marketing Board pour obtenir une licence d'achat et de vente du soja. Ils deviennent alors des opérateurs indépendants.

Le sénateur Hastings: Pourquoi ne développeraient-ils pas eux-mêmes les marchés?

M. McGregor: Excellente question! Il faut tenir compte, je crois, du fait que même si certaines entreprises peuvent avoir les capacités nécessaires au développement d'un marché, collectivement cela nécessiterait plus d'un silo. Il faut utiliser une chaîne de silos. Il y a quelques années, par exemple, nous avons eu un cas très semblable à cette commande de 30,000 tonnes. Taiwan demandait du soja, mais nous n'arrivions pas à trouver un seul négociant capable d'en fournir 30,000 tonnes. Une de mes fonctions a consisté à réunir un aussi grand nombre possible de négociants pour les informer de ce débouché avec Taiwan, leur expliquer le nombre de tonnes recherchés et leur demander combien ils pouvaient en fournir. Nous avons réussi à faire soumissionner douze négociants lorsque les

[Text]

The Chairman: Would your association have collected the money from the buyer?

Mr. McGregor: No, we arranged through one of the brokers to become the person who would draw up the contract. The dealers would supply the soybeans to them and they received the brokerage fee for handling the business.

Senator Hastings: My next question is probably supplemental to Senator Molgat's also with respect to the present marketing circumstances. You indicated that you made a trip to five Canadian embassies. Who organized that trip?

Mr. Epp: It was organized by Michael Low.

Senator Hastings: Who is he?

Mr. Epp: Michael Low is the marketing co-ordinator for the Government of Ontario.

Senator Hastings: IT & C was not involved?

Mr. Epp: They were assisting us so far as concerns supplying information and making the necessary contacts through the embassies. We worked it as a co-ordinated effort.

Senator Hastings: In your brief you say in one place that the present condition should not be a casual philosophy, and in another place you say not casually but with consistent enthusiasm. I am asking you whether you regard the currently available facilities in exports trade as a casual philosophy.

Mr. Epp: In the agriculture market, yes. I am not getting the services that I feel I am entitled to as a taxpayer through the machinery as it is now set up. I am saying that as an agricultural producer. I do not want to be misunderstood.

Senator Hastings: You are also aware and you know of the criticism of the bill with respect to other organizations—in particular, Unifarm in Alberta—that at the moment there is adequate legislation and there are adequate agencies to fulfil the objectives of Canagrex. How would you react to that criticism, and, probably more importantly, can you see any compromise that would fulfil the objectives?

Mr. Epp: As a grain producer, perhaps if I had a Canadian Wheat Board and had the kind of pool system that we have in the west, I might not be in favour of these kinds of facilities such as Canagrex. Unfortunately, we do not have those kinds of facilities in eastern Canada. When you take wheat, barley and so forth which is marketing under the Canadian Wheat Board, which I feel I partially contributed to as a taxpayer—

Senator Hastings: To the Wheat Board?

Mr. Epp: In one form or another, although perhaps indirectly. I could be wrong. I would have to look at it in terms of an Ontario taxpayer. I contribute 40 per cent to the federal treasury, if I may use that as my example. Why should I, as an Ontario producer, not have the same privileges as some of

[Traduction]

délégués de Taiwan sont venus ici. Voilà comment ce marché d'approvisionnement de soja à Taiwan a été ouvert.

Le président: Votre association a-t-elle été payée par l'acheteur?

M. McGregor: Non, nous nous sommes arrangés par l'entremise d'un courtier pour être responsable de l'établissement du contrat. Les négociants fourniraient le soja et l'agent recevrait les frais de courtage pour la transaction.

Le sénateur Hastings: Ma question complète sans doute celle du sénateur Molgat et concerne aussi les circonstances de commercialisation actuelles. Vous vous êtes mis en communication avec cinq ambassades. Qui a organisé cette tournée?

M. Epp: Michael Low.

Le sénateur Hastings: Qui est-il?

M. Epp: Il est coordinateur de la commercialisation pour le gouvernement de l'Ontario.

Le sénateur Hastings: Industrie et Commerce n'y a pas participé?

M. Epp: Ce ministère nous a aidé en nous fournissant les renseignements et en prenant les contacts nécessaires par les ambassades. Ce travail fut fait en collaboration.

Le sénateur Hastings: Dans votre mémoire vous déclarez quelque part que la situation actuelle ne devrait pas faire l'objet d'efforts intermittants et ailleurs vous dites qu'elle devrait susciter un enthousiasme soutenu. Ma question est la suivante: est-ce que les facilités dont dispose actuellement le commerce d'exportation ne font pas sérieux?

M. Epp: Sur le marché agricole, oui. Mais l'appareil actuellement en place ne me fournit pas les services que j'estime être en droit de recevoir en qualité de contribuable. Je dis cela en tant que producteur agricole et ne voudrait pas être mal compris.

Le sénateur Hastings: Vous êtes bien au courant des critiques soulevées contre ce projet de loi par d'autres organismes, en particulier par *Unifarm* en Alberta, à savoir que pour le moment, les législations et organismes existants sont capables d'atteindre les objectifs de Canagrex. Que diriez-vous de cette critique et, ce qui est probablement encore plus important, verriez-vous une solution de compromis pour atteindre ces mêmes objectifs?

M. Epp: Si j'étais producteur de céréales, et disposais d'une Commission canadienne du blé et d'un réseau de silos comme celui que nous avons dans l'Ouest, je ne serais peut-être pas favorable au genre de facilités qu'offre Canagrex. Mais nous n'avons malheureusement rien de pareil dans l'Est du Canada. Si vous prenez le blé, l'orge, etc. qui est commercialisé par la Commission canadienne du blé, à laquelle j'estime avoir en partie contribué, en qualité de contribuable...

Le sénateur Hastings: A la Commission du blé?

M. Epp: Oui, sous une forme ou une autre, peut-être indirectement. Je peux me tromper. Il faudrait que je regarde cela sous l'angle d'un contribuable de l'Ontario. Je contribue 40 p. 100 du Trésor fédéral, si je puis me permettre cet exemple. Pourquoi donc n'aurais-je pas, en tant que producteur de

[Text]

those people have, which is an organized, co-ordinated approach to exports and, in turn, to make sure that the 17,000 producers I represent get every available dollar out of that market system? It is going to be very difficult to survive the next two or three years unless we extract every penny that is in the marketplace.

Senator Hastings: There are two other areas I should like to cover. You said you lost a 30,000-tonne deal. Was that government to government?

Mr. Epp: What I meant by that was that we lost it because there was a requirement that the present system could not fill. Had we had such a body as Canagrex, that requirement could have been fulfilled. I am not saying it would have consummated the deal, but those were some of the shortcomings of that deal.

Senator Hastings: You say the government-to-government arrangements are becoming more significant.

Mr. Epp: In South Korea, yes.

Senator Hastings: Just in South Korea?

Mr. Epp: No; also in Taiwan and Mexico.

Senator Hastings: It is becoming a very important element of marketing.

Mr. Epp: Yes, for two reasons. It would appear that at times we have people who renege on supply and demand when they make a deal, and all of a sudden they find themselves in a downward trend of the market and say "No way!" If you have a government-to-government commitment, the other government will say, "This is a government commitment" and they will buy it. Of course, the other end could also renege on the deal through formal technicalities such as finding two beans of scarlatina scorotium in a container of 600 bushels of soybeans. If you have a government-to-government commitment you send a person out there to examine the container. As an industry, it is quite expensive for us to send someone there to examine that container. If you have an expert in this field there he can look at that container and see whether that is actually true. In 1978 we ended up with 6 containers of that sort and we had to send people over there to examine the containers. If it had not been for the Canadian Grain Commission, that oversees some of those problems, some of the deals would have been in jeopardy. If you have a stamp that says somebody is responsible, and somebody has to be accountable for problems that arise, it is a little easier.

Senator Hastings: Can you tell me of any government-to-government deal we may have missed by being incapable of entering negotiations up until now?

Mr. Epp: We had an opportunity for a deal with Mexico which we lost.

Senator Hastings: We lost it because we were unable to fulfil it?

Mr. Epp: Yes.

[Traduction]

l'Ontario, les mêmes privilèges que certains des autres producteurs, à savoir un mécanisme de commercialisation coordonné et organisé, de manière à avoir l'assurance que les 17,000 producteurs que je représente profitent au maximum de ce système de mise en marché? Il sera très difficile de survivre au cours des deux ou trois prochaines années à moins de prendre chaque centime qui s'offre sur le marché.

Le sénateur Hastings: Je voudrais aborder deux autres sujets: vous avez dit avoir perdu un contrat de 30,000 tonnes. Était-ce une transaction de gouvernement à gouvernement?

M. Epp: Ce que je voulais dire, c'est que nous l'avons perdu à cause d'une exigence à laquelle le système actuel ne pouvait répondre. Si Canagrex avait existé, on aurait pu la satisfaire. Je ne dis pas que le marché aurait pour autant été conclu mais que certains obstacles nous ont empêché de le conclure.

Le sénateur Hastings: Vous dites que les ententes de gouvernement à gouvernement prennent de l'importance.

M. Epp: En Corée du Sud, oui.

Le sénateur Hastings: Seulement là?

M. Epp: Non. Également à Taiwan et au Mexique.

Le sénateur Hastings: Deviennent-ils un élément très important de commercialisation?

M. Epp: Oui, et pour deux raisons. Il semblerait qu'à certains moments certaines personnes manquent à leurs promesses d'offre et de demande en concluant un marché, et que se trouvant soudain sur une pente à la baisse du marché disent «rien à faire». Dans le cas d'un accord de gouvernement à gouvernement, l'autre gouvernement rappellera qu'il s'agit d'un engagement de gouvernement et celui-ci devra respecter son engagement. Bien sûr, l'autre partie pourrait également renoncer au marché en invoquant des technicalités, par exemple le fait d'avoir trouvé deux graines de scarlatina scorotium dans un conteneur de 600 boisseaux de fèves de soja. Dans le cas d'un accord de gouvernement à gouvernement, quelqu'un est envoyé examiner le conteneur. Pour une entreprise industrielle ce genre d'opération est fort coûteuse. Si vous avez un expert sur place, il pourrait inspecter le conteneur et établir la véracité de l'accusation. En 1978, nous nous sommes retrouvés avec 6 conteneurs de ce genre et avons dû envoyer des gens les examiner. N'eût été la présence de la Commission canadienne du blé qui surveille ce genre de problème, certaines des affaires conclues auraient été compromises. Si vous avez un timbre qui déclare que quelqu'un est responsable et comptable des problèmes pouvant surgir, c'est un peu plus facile.

Le sénateur Hastings: Avons-nous jusqu'à date manqué des marchés de gouvernement à gouvernement en raison de notre incapacité à entamer des négociations jusqu'à maintenant?

M. Epp: Nous avons perdu une bonne occasion avec le Mexique.

Le sénateur Hastings: Parce que nous ne pouvions satisfaire les conditions?

M. Epp: Oui.

[Text]

Senator Hastings: You have given unqualified support to the bill. Do you have any comments with respect to the 14 amendments that were introduced?

Mr. Epp: We support them. We feel that perhaps the changes were necessary to appease the entire industry. I look at it from the point of view of the Canadian industry as a whole.

Senator Molgat: Mr. Epp, on page 4, when you come to specifics on your views with respect to Canagrex, you speak about all the facilitating, and then on page 5 you turn to the government-to-government question. My question is with respect to the discussion we heard earlier regarding the power to buy and sell. In your opinion, is the power to buy and sell necessary, in Canagrex, if we are to do government-to-government deals, or can this be done otherwise?

Mr. Epp: First of all, our producer organization is of the opinion—and when I say “producer” that is who I represent—that it only be used where necessary. We feel that the private industry would not need this vehicle in certain areas; but, by the same token, if we go to, say, South Korea, in connection with certain deals it would necessitate that authority. We look upon it as a necessary vehicle to accomplish the job that has to be done, but not to be used for the sake of putting someone else out of business.

As a producer organization, we would be the first to say to the board of directors of Canagrex, “You keep your cotton-pickin’ fingers out of here, if we can do the job ourselves. Don’t start buying and selling unless it is absolutely necessary in terms of a particular country.” It is almost like inviting someone to fight with you, and your opponent has his hands tied behind his back. This is how we view it. However, if we, as a Canadian society, do not do our job to ensure that this is not misused, then we damn well deserve what we get. That is how we look at it as a producer organization.

The Chairman: As a supplementary question, if Canagrex were in place and it negotiated a deal with a country, would it come to you and say, “We need 100 million tonnes of soybeans,” or would it go elsewhere? Would you co-ordinate that on the local market?

Mr. Epp: In Ontario we have an industry advisory committee, and it is hoped that it would come to our office. It could also go to the Grain and Feed Dealers’ Association of Ontario. If you came up with that kind of amount, the Ontario soya industry would have to sit down and talk. We would hope that Canagrex would say, “We think we can assist you.” If we can do it ourselves, we would hope that would be the case.

The Chairman: That would then be sold to a broker?

Mr. Epp: Yes, that is right.

[Traduction]

Le sénateur Hastings: Vous donnez un appui inconditionnel à ce projet de loi. Avez-vous quelque chose à dire sur les 14 modifications qui y ont été apportées?

M. Epp: Nous sommes en faveur. Elles étaient sans doute nécessaires pour apaiser l'ensemble de l'industrie, l'ensemble de l'industrie canadienne.

Le sénateur Molgat: Monsieur Epp, à la page 4 de votre mémoire, là où vous dites le fond de votre pensée sur Canagrex, vous mentionnez la facilitation des exportations, puis à la page 5 vous abordez la question des accords de gouvernement à gouvernement. Ma question se rapporte à notre discussion antérieure sur le pouvoir d'acheter et de vendre. À votre avis, Canagrex doit-il avoir ce pouvoir pour que nous puissions conclure des accords de gouvernement à gouvernement ou cela peut-il être fait autrement?

M. Epp: Je dirais d'abord que notre association de producteurs—lorsque je dis «producteurs», ce sont ceux que je représente—pense que ce pouvoir ne devrait être utilisé qu'en cas de nécessité. À notre avis, l'industrie privée n'aurait pas besoin d'un tel instrument en certains domaines; par contre, si nous allons conclure certaines affaires en Corée du Sud, il faudrait absolument l'avoir. C'est donc pour nous un instrument nécessaire en vue d'effectuer le travail requis, mais qu'il ne faudrait pas utiliser au prix d'obliger une autre personne à fermer boutique.

En tant qu'association de producteurs, nous serions les premiers à dire au Conseil d'administration de Canagrex: «Enlevez-vous de là, si nous pouvons y arriver tout seuls. Ne vous mettez pas à acheter et à vendre à moins que cela ne soit absolument nécessaire dans tel ou tel pays.» C'est un peu comme si vous invitiez quelqu'un à se battre contre vous et que votre adversaire ait les mains liées derrière le dos. C'est ce que nous pensons. Mais si nous, les membres de la société canadienne, ne veillons pas à empêcher des abus, alors nous aurions ce que nous mériterions. Voilà ce que nous en pensons comme association de producteurs.

Le président: J'ai une autre question: si Canagrex était créée et négociait un marché avec un pays, viendrait-elle vous demander: «Nous avons besoin de 100 millions de tonnes de fèves soya», ou le demanderait-elle à d'autres? Est-ce que vous coordonneriez une telle demande sur le marché local?

M. Epp: Nous avons, en Ontario, un comité consultatif de l'industrie et cette demande parviendrait, je l'espère, à notre bureau. Elle pourrait aussi être adressée au Grain and Feed Dealers' Association of Ontario. Devant une demande aussi importante, il faudrait que l'industrie ontarienne du soya s'asseye et discute. Nous voudrions que Canagrex se dise: «Nous pensons pouvoir vous aider». Si nous pouvons le faire tout seuls, nous espérons qu'il en serait ainsi.

Le président: La marchandise serait ensuite vendue à un courtier?

M. Epp: Oui, c'est exact.

[Text]

Senator Molgat: If Canagrex comes into operation, would your group continue to do the same thing as it is doing now?

Mr. Epp: Yes. We do not have the means to do this door-knocking. We would hope that these opportunities would fall into place. We know there are markets out there, and we must have somebody to keep a close eye on those opportunities.

Senator Bielish: In your view, how many people do you think Canada needs to do this door-knocking to cover every commodity that we hope to sell or export? How big a conglomerate do you envision? You are interested in soybeans; I may be interested in canola; and somebody else may be interested in something else. Perhaps this is a question we should address to Mr. Whelan.

Mr. Epp: In our view, we do not envision a person going abroad to sell soybeans alone. We would hope that the person would have the expertise and the knowledge of the agriculture industry to represent the industry as a whole. It would be impossible for us to think that we could have a representative for each commodity. We think the job should be done by people who are well aware of what Canada has to offer in terms of agricultural commodities.

Senator Molgat: In your view, at the moment, is that not being done by, say, Cargill, for example?

Mr. Epp: I know I may be skating on thin ice here, but people like Cargill are doing a damn good job. I am interested in selling at a premium for my producers, and people like Cargill will not give me that premium.

Senator Molgat: Is that because they are not getting into the right market, because they are taking too much of the profit themselves, or what is the problem?

Mr. Epp: As an example, on the sale to Russia of 1.8 million, our producer received \$5.60. I know what Cargill got, and, although I stand to be corrected, I used a figure at a meeting with Cargill's representatives and they did not say very much about it. I felt that we, as a Canadian industry, were used because the U.S. put an embargo on Russia, Canada did not, and the beans were sold at a lucrative price, but our producers did not reap the profits.

Senator Molgat: I am not trying to embarrass you.

Mr. Epp: You are not.

Senator Molgat: The objection we hear is that we are simply establishing a new government agency that will cost a lot of money and create a large bureaucracy, but perhaps that is what we need to do the job. At the moment, you are not satisfied that the Department of Industry, Trade and Commerce has been really pushing, and you do not feel, insofar as your industry is concerned, that it has been doing an adequate job.

Mr. Epp: That is correct.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Une fois Canagrex constituée, est-ce que votre groupe continuerait à fonctionner comme maintenant?

M. Epp: Oui. Nous n'avons pas les moyens de faire du porte en porte. Nous espérons que ces débouchés arriveraient à point nommé. Nous savons qu'il y a des marchés à exploiter et nous devons avoir une personne à l'affût de tels débouchés.

Le sénateur Bielish: Selon vous, de combien de personnes le Canada a-t-il besoin pour ce porte en porte relativement à toutes les denrées que nous espérons vendre ou exporter? Un conglomerat de quelle dimension envisagez-vous? Vous vous intéressez aux graines de soya; moi je m'intéresse peut-être au canola et quelqu'un d'autre s'intéresse à autre chose. Voilà une question que nous pourrions poser à M. Whelan.

M. Epp: A notre avis, nous n'envisageons pas qu'une personne se rende à l'étranger uniquement pour vendre des fèves soya. Nous aimerions que cette personne ait la compétence et les connaissances nécessaires pour représenter l'ensemble de l'industrie agricole. Il nous semble impensable d'avoir un représentant pour chaque denrée. Ce travail devrait être fait par des personnes qui savent exactement quelles denrées agricoles le Canada peut offrir.

Le sénateur Molgat: Cela n'est-il pas pour le moment fait, mettons par Cargill par exemple?

M. Epp: Je touche peut-être à sujet délicat, mais les gens de Cargill font du sacré bon travail. Je cherche, moi, à vendre à prime pour les producteurs, mais les gens de Cargill me refusent cette prime.

Le sénateur Molgat: Est-ce parce qu'ils ne sont pas sur les bons marchés, ou parce qu'ils réalisent de trop gros profits? Quel est au juste le problème?

M. Epp: Prenons l'exemple de la vente à la Russie de 1,8 million. Notre producteur a reçu 5,60 \$. Je sais ce qu'a reçu Cargill, et bien que je puisse faire erreur, j'ai avancé un chiffre à une réunion avec les représentants de Cargill et ils n'ont pas eu grand-chose à dire. J'estime que l'industrie canadienne a été exploitée parce que le Canada, à la différence des États-Unis, n'a pas mis d'embargo sur la Russie, et les fèves ont été vendues à un prix très rentable sans que nos producteurs empochent de bénéfices.

Le sénateur Molgat: Je ne cherche pas à vous mettre dans l'embarras.

M. Epp: Vous ne m'embarrassez pas.

Le sénateur Molgat: L'objection qui nous est faite, c'est que nous établissons simplement un nouvel organisme gouvernemental qui coûtera fort cher et créera une importante bureaucratie; mais c'est peut-être ce qu'il nous faut pour faire le travail. Présentement vous n'êtes pas convaincu que le ministère de l'Industrie et du commerce ait poussé la vente et selon vous, en ce qui concerne votre industrie, il n'a pas bien fait son travail.

M. Epp: C'est exact.

[Text]

Senator Molgat: I am curious to know whether the gentleman from Canada Packers ever responded to your comments.

Mr. Epp: Yes, he did.

Senator Molgat: Did he agree that you were the first to sell?

Mr. Epp: He stated that he had made a first shipment. I think our brief stated that it was not in Statistics Canada. Quite frankly, the shipment that I made went through Canada Packers. In 1975, we shipped 10 containers direct from our farm, and the Japanese said, "Give us beans of this type, and we will give the producer a 75-cent premium." We have no qualms with Canada Packers, but we are saying we would not have spent \$7,000 of producers' money—and we had our knuckles rapped for that. At the same time, our producers commended us for having the foresight to establish a program of that type.

Senator Hastings: Just to clarify a point on the Russian deal, you mentioned a figure of 1.8 million. Is that 1.8 million bushels of soybeans?

Mr. Epp: Yes.

Senator Hastings: At what price?

Mr. Epp: You will be able to get that figure from Statistics Canada.

Mr. McGregor: The only thing I know about it is that it was high enough to negate our receiving any benefits under the embargo. The western producers received money back because of the embargo situation and because of the price which soybeans drew in Russia. The Minister of Agriculture negated any payment to our people because our beans went for higher than normal.

Senator Hastings: Your beans went for \$5.60?

Mr. Epp: Yes.

Senator Hastings: Is that for a bushel?

Mr. Epp: Yes, but the embargo stabilization was paid on the stats on the price quoted by the trade, and that did not allow our industry to receive any remuneration. We have accepted that; so be it.

Senator Bielish: My question really has nothing to do with Ontario soybeans. Why do Ontario bean growers oppose Canagrex? I am not talking of soybean growers, but the Ontario bean growers.

Mr. McGregor: In Ontario, we have the Ontario Bean Producers' Marketing Board which deals with white beans, navy beans or what you might call yelloweyes and cranberry beans. They did not object to Canagrex; they supported it wholeheartedly. As late as a month and a half ago, the president of the White Bean Board wrote a letter to the editors of our leading Ontario papers indicating their support of Canagrex. The president then was Gordon Hill. They supported it and we have supported it, yes.

Senator Bielish: Perhaps my information is not correct, but I was told that some Ontario bean growers opposed it.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Je suis curieux de savoir si le représentant de Canada Packers a réagi à vos observations.

M. Epp: Oui.

Le sénateur Molgat: A-t-il convenu que vous aviez été le premier à vendre?

M. Epp: Il a déclaré avoir fait le premier envoi. Notre mémoire indiquait, je crois, que cela n'avait pas été relevé par Statistique Canada. Très franchement, l'envoi que j'ai fait a passé par Canada Packers. En 1975, nous avons expédié dix conteneurs directement de notre ferme et les Japonais nous ont dit: «Envoyez-nous des fèves soja de cette qualité et nous donnerons aux producteurs une prime de 75 p. 100». Nous n'avons pas le moindre scrupule au sujet de Canada Packers, mais nous disons que nous n'aurions pas dépensé 7,000 \$ des producteurs—et nous nous sommes fait taper sur les doigts à ce sujet. En même temps, nos producteurs nous ont félicités d'avoir eu la prévoyance d'établir un programme de ce genre.

Le sénateur Hastings: Je voudrais éclaircir un point du marché avec les Russes: vous avez avancé le chiffre de 1,8 million. Est-ce 1,8 million de boisseaux de fèves soja?

M. Epp: Oui.

Le sénateur Hastings: A quel prix?

M. Epp: Statistique Canada peut vous le dire.

M. McGregor: Tout ce que j'en sais c'est qu'il était assez élevé pour que nous ne recevions aucun bénéfice en vertu de l'embargo. On a remis de l'argent aux producteurs occidentaux à cause de l'embargo et du prix des fèves soja en Russie. Mais le ministre de l'Agriculture a refusé de payer nos gens parce que nos fèves ont été vendues à un prix supérieur à la normale.

Le sénateur Hastings: Ils ont été cédés à \$5.60?

M. Epp: Oui.

Le sénateur Hastings: Le boisseau?

M. Epp: Oui, mais la stabilisation de l'embargo a été payée selon les statistiques relatives au prix coté par le milieu, ce qui ne permettait pas à notre industrie d'être rémunérée. Et nous avons accepté qu'il en soit ainsi.

Le sénateur Bielish: Ma question n'a rien à voir avec les fèves soja de l'Ontario. Pourquoi les producteurs de l'Ontario s'opposent-ils à Canagrex? Je ne parle pas des producteurs de fèves soja, mais des producteurs ontariens de haricots.

M. McGregor: En Ontario, il y a un Ontario Bean Producers Marketing Board qui s'occupe des haricots blancs aussi appelés en anglais «blue beans», «yellow eyes» et «cranberry beans»). Loin de s'opposer à Canagrex, ces producteurs sont totalement en faveur. Il n'y a pas plus d'un mois et demi le président de la Commission des haricots blancs a écrit aux rédacteurs des principaux quotidiens de l'Ontario pour exprimer son appui à Canagrex. Le président était alors Gordon Hill. Ils l'ont appuyé et nous aussi, oui.

Le sénateur Bielish: Mes renseignements sont peut-être inexacts, mais on me dit que certains producteurs de haricots ontariens s'y sont opposés.

[Text]

Mr. McGregor: There are only two beans, the soybean and the white bean.

Senator Hastings: Mr. Epp, you said that within your organization there was not unanimous support. Could you give us an estimation of what percentage of your organization is supporting this Canagrex bill?

Mr. Epp: Out of 150 producers in one county, 148 voted in favour and 2 voted against. That does not allow me to say that there was 100 per cent support of the bill.

Senator Hastings: That was in one county?

Mr. Epp: Yes.

Senator Hastings: Could you generally tell us what you think?

Mr. Epp: Genly, I would say that 85 to 90 per cent of the soybean producers are in support of Canagrex. I would be quite willing to stand behind that statement.

Senator Bielish: How many counties does the soybean growing take place in?

Mr. Epp: Honourable senators, so far we have gone into the following counties: Elgin, Middlesex, Kent, Essex and Pelee Island. Today we were in Huron and Perth, down to the Brant-Norfolk counties. Tonight we will also be in Winchester talking to the producers, because it is our election time. We elect our representatives to a committee structure, out of which the provincial board members are elected. We will come back into Bowmanville next week. We have about eight to ten districts across Ontario where we hold our meetings. Each producer gets a personal invitation by letter to attend these meetings.

Because of our invitation to appear before honourable senators, a rather hasty decision was made to combine the meeting here this afternoon and the meeting with the producers tonight. We had all of the agricultural representatives of the various offices contact the producers of soybeans to attend the meeting tonight.

Mr. McGregor: The five southwestern Ontario counties—Essex, Kent, Lambton, Middlesex and Elgin—represent approximately 93 per cent of the producers of soybeans in Canada. That is the main production area.

The Chairman: On behalf of honourable senators, I would like to thank you very much for appearing before us today, gentlemen. As you can see, most honourable senators who are here, at least at the moment, are from the west. We do not know a great deal about soybean production, so we do appreciate the education we have received and the firm way in which you have presented your arguments in favour of the bill. We will certainly take your representation seriously.

Mr. Epp: On behalf of the producers' association, may I thank honourable senators for the opportunity given to us to appear before you. I must say I certainly enjoyed attending this afternoon, because it is this kind of dialogue that will only serve to build our country. Instead of sitting back at home,

[Traduction]

M. McGregor: Il n'y a que deux sortes de haricots, la fèves soja et le haricot blanc.

Le sénateur Hastings: Monsieur Epp, vous avez dit que l'appui n'était pas unanime au sein de votre organisme. Pourriez-vous nous donner une idée du nombre de vos membres qui sont en faveur de ce projet de loi?

M. Epp: Sur 150 producteurs dans une circonscription, 148 ont voté en faveur et 2 contre. Je ne puis donc dire que le projet a été approuvé à l'unanimité.

Le sénateur Hastings: Ça c'est dans une circonscription?

M. Epp: Oui.

Le sénateur Hastings: Pourriez-vous nous dire de façon générale ce qu'il en est?

M. Epp: De façon générale, il me semble que 85 à 90 p. 100 des producteurs de fèves soja appuient Canagrex. Je suis prêt à soutenir ce que j'avance.

Le sénateur Bielish: Dans combien de circonscriptions cultive-t-on la fève soja?

M. Epp: Honorables sénateurs, nous avons pour l'instant parcouru les circonscriptions suivantes: Elgin, Middlesex, Kent, Essex et Pelee Island. Aujourd'hui nous étions à Huron et Perth jusqu'aux circonscriptions de Brant-Norfolk. Ce soir nous prendrons la parole devant les producteurs de Winchester, parce que nous sommes en période d'élection. Nous élisons nos représentants à des comités et élisons ensuite les membres du Conseil provincial parmi leurs membres. Nous reviendrons à Bowmanville la semaine prochaine. Nous tenons en effet des réunions dans environ 8 à 10 coins de l'Ontario. Chaque producteur est invité personnellement, par lettre, à y assister.

En raison de l'invitation qui nous a été faite de comparaître devant les honorables sénateurs, nous avons décidé, à la hâte, de combiner la réunion de cet après-midi, ici, et celle avec les producteurs, ce soir. Nous avons demandé à tous les producteurs agricoles des différents bureaux de demander aux producteurs de fèves soja d'assister à la réunion de ce soir.

M. McGregor: Les cinq circonscriptions du Sud-Ouest de l'Ontario—Essex, Kent, Lambton, Middlesex et Elgin—représentent environ 93 p. 100 des producteurs de fèves soja au Canada. C'est la principale région de production.

Le président: Au nom des honorables sénateurs, je vous remercie beaucoup, Messieurs, d'avoir comparu devant nous aujourd'hui. Comme vous le constatez, la plupart des sénateurs qui sont présents ici, du moins en ce moment, viennent de l'Ouest. Nous ne savons pas grand chose sur la production de la fève soja et nous vous remercions donc des renseignements instructifs que vous nous avez donnés et de la fermeté avec laquelle vous nous avez présenté vos arguments en faveur du projet de loi. Nous prendrons certainement au sérieux votre témoignage.

M. Epp: Au nom de l'association des producteurs, je voudrais aussi remercier les honorables sénateurs de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant eux. Il m'a fait grand plaisir d'assister à la séance de cet après-midi, car c'est dans des dialogues comme ceux que nous avons eus que s'édifie

[Text]

complaining about what is done up here, we have been given a better opportunity to understand.

The Chairman: Thank you, Mr. Epp.

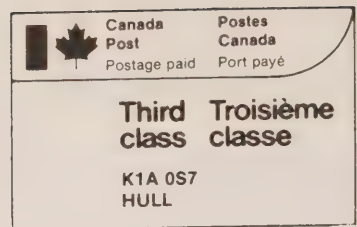
The committee adjourned.

[Traduction]

notre pays. Au lieu de rester chez soi et de se plaindre de ce qui se passe ici, on nous a fourni l'occasion de mieux comprendre votre travail.

Le président: Merci, M. Epp.

Le Comité s'ajourne.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

APPEARING—COMPARAÎT

The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of
Agriculture.

L'honorable Eugene F. Whelan, C.P., ministre de l'Agricul-
ture.

WITNESSES—TÉMOINS

From The Ontario Soybean Growers Marketing Board:

Mr. Peter Epp, Chairman;
Mr. Otis McGregor, Secretary-Manager.

De «The Ontario Soybean Growers Marketing Board»:

M. Peter Epp, président;
M. Otis McGregor, secrétaire-gérant.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Wednesday, January 19, 1983

Issue No. 22

Second proceedings on:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

WITNESSES:
(See back cover)

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Le mercredi 19 janvier 1983

Fascicule n° 22

Deuxième fascicule concernant:

La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du Bill C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JANUARY 19, 1983
(38)

[Text]

Pursuant to notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 11:00 a.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Bielish, Hastings, McGrand, Molgat, Roblin. (6)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Phillips.

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

From the Ontario Bean Producers Marketing Board:

Mr. Alan South, Chairman;

Mr. Charles Broadwell, Manager.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, proceeded to consider the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the witnesses from the Ontario Bean Producers Marketing Board to make an opening statement following which they answered questions put to them by the Committee.

At 12:30 p.m. the Committee adjourned until 1:30 p.m. this day.

Afternoon Sitting
(39)

The Standing Senate Committee on Agriculture met at 1:40 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Bielish, Hastings, Molgat, Olson, Roblin. (6)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Bosa and Frith.

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Larry Clifford, Executive Member (Manitoba);

Mr. Brian Herdecher, Director (Alberta);

Mr. Charlie Gracey, Secretary-Manager.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, continued to consider the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI, 19 JANVIER 1983
(38)

[Traduction]

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 11 heures, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (président).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Bielish, Hastings, McGrand, Molgat et Roblin. (6)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Phillips.

Aussi présente: Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

De l'Ontario Bean Producers Marketing Board:

M. Alan South, président;

M. Charles Broadwell, gérant.

Conformément à son Ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité étudie la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation de produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les témoins de l'Ontario Bean Producers Marketing Board à faire une déclaration préliminaire puis à répondre aux questions que leur pose le Comité.

A 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

Séance de l'après-midi
(39)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit à 13 h 40 sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow, (président).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Bielish, Hastings, Molgat, Olson, Roblin. (6)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Bosa et Frith.

Aussi présente: Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

De l'Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Larry Clifford, membre de l'exécutif (Manitoba);

M. Brian Herdecher, directeur (Alberta),

M. Charlie Gracey, secrétaire-gérant.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité poursuit l'étude de la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

The Chairman invited the Canadian Cattlemen's Association to present their opening statement, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 3:20 p.m. the Committee adjourned until January 25, 1983 at 9:30 a.m.

ATTEST:

Le président invite l'Association canadienne des éleveurs de bétail à faire sa déclaration préliminaire puis à répondre aux questions que lui pose le Comité.

A 15 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'au 25 janvier 1983, 9 h 30.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Wednesday, January 19, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 11 a.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, as you know, because of the considerable number of requests from people who wish to appear as witnesses, we are continuing this morning our pre-study of Bill C-85, the Canagrex bill.

We are pleased to have with us the Ontario Bean Producers Marketing Board represented by Mr. Alan South, chairman, and Mr. Charles E. Broadwell, manager. Their head office is in London, Ontario.

We are pleased to welcome you this morning, gentlemen. I believe you have an opening statement, Mr. South, after which you will be available for questioning by honourable senators.

Mr. Alan South, Chairman, Ontario Bean Producers Marketing Board: Thank you, Mr. Chairman. Ladies and gentlemen, as chairman of the board of directors of the Ontario Bean Producers Marketing Board I find it, indeed, a pleasure to come to our capital buildings, and in particular to this meeting in order to present this paper on behalf of the 3,000 producers in Ontario. As producers we appreciate the concern you express for us by having us here.

As directors of the board we are elected by our peers and must be bona fide white bean producers in order to sit on the board of directors.

At a meeting of the Ontario Bean Producers Marketing Board, which was held on Friday, April 16, 1982, the board discussed the discussion paper on Canagrex and the bill itself. It was the feeling of the board that the bill forming Canagrex would certainly be of benefit to the bean industry in particular and to the agricultural industry as a whole. There are many aspects of the bill which the board, over the years, hopes to participate in, and therefore the board supports the passage of the bill.

In 1982, Ontario produced an estimated crop of 72,500 metric tonnes of white pea beans. That was an increase of 12 per cent over the 1981 production of 64,870 metric tonnes. The production of white pea beans in Ontario accounts for approximately 98 per cent of the total Canadian production of white pea beans. The 1981 crop earned over \$50 million, of which almost \$40 million was foreign exchange.

Ontario is only one of three major producing areas in North America. Minnesota and North Dakota, U.S.A., have grown an estimated 63,200 metric tonnes, an increase of 4 per cent over the 1981 crop of 60,555 metric tonnes. However, that increase is the size it is only because of a freak severe frost during August and because of unusually wet harvesting condi-

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 19 janvier 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la teneur du projet de loi C-85 constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, étant donné le nombre considérable de demandes de comparution, nous poursuivons ce matin notre étude préliminaire du projet de loi C-85 portant création de Canagrex.

Nous sommes heureux d'accueillir des représentants du Ontario Bean Producers Marketing Board, en l'occurrence M. Alan South, président, et M. Charles E. Broadwell, gérant. Le siège social de l'Office se trouve à London, en Ontario.

Messieurs, nous vous souhaitons la bienvenue. Je crois, monsieur South, que vous avez l'intention de faire une déclaration préliminaire et que vous êtes disposé par la suite à répondre aux questions des honorables sénateurs.

M. Alan South, président, Ontario Bean Producers Marketing Board: Merci, monsieur le président. Mesdames et messieurs, à titre de président du conseil d'administration du Ontario Bean Producers Marketing Board, je suis heureux de me trouver dans cette enceinte et surtout de participer à cette séance pour exposer les vues des 3,000 producteurs ontariens. En tant que producteurs, nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à notre organisation en nous permettant d'être ici aujourd'hui.

Nous, membres du conseil d'administration, sommes élus par nos pairs; nous devons donc être des producteurs de haricots blancs de bonne foi pour occuper notre poste.

Les participants à une réunion du Ontario Bean Producers Marketing Board tenue le vendredi 16 avril 1982 ont discuté du document de travail portant sur Canagrex ainsi que du projet de loi lui-même. D'après les membres de l'Office, le projet de loi créant Canagrex servirait les intérêts de l'industrie du haricot en particulier et de l'industrie agricole en général. L'Office compte être appelé, au fil des ans, à participer à de nombreux travaux prévus dans le projet de loi qu'il espère voir adopter.

En 1982, l'Ontario aurait produit quelque 72,500 tonnes métriques de haricots nains blancs, soit une hausse de 12 p. 100 par rapport aux 64,870 tonnes métriques de 1981. La production ontarienne de ce légume représente environ 98 p. 100 de l'ensemble de la production canadienne. La récolte de 1981 a rapporté plus de 50 millions de dollars dont presque 40 millions en devises.

L'Ontario n'est qu'une des trois principales régions productrices en Amérique du Nord. Le Minnesota et le Dakota du Nord auraient produit 63,200 tonnes métriques, ce qui représente une hausse de 4 p. 100 par rapport aux 60,555 tonnes métriques de 1981. Cette faible croissance est toutefois due à une période inhabituelle de gel intense au mois d'août et à des

[Text]

tions which led to substantial losses. Before the frost their expected production was in the order of 90,800 metric tonnes. The third and largest area, Michigan, had one of its best years ever in 1982. Its production increased by 51 per cent to 278,600 metric tonnes from 184,614 metric tonnes in 1981. That increase resulted from one of its best yields in history on the largest acreage grown since 1976.

The total production of white pea beans for 1982 is 414,300 metric tonnes. Unfortunately, the normal world demand is for only approximately 340,200 metric tonnes. This surplus is the largest in history. The next largest production, which was in 1973, was 376,485 metric tonnes. The current glut has caused prices to be at the same levels as in 1973. The bean industry is competing very hard to market this year's crop.

Seventy-five per cent to 80 per cent of Ontario's total production goes into the export market. We are, therefore, highly vulnerable to events in the world. The very rapid changes which are taking place in the world because of economic problems, famines, wars, and so forth, point to the need for additional backup in selling beyond what is currently available.

Many of our comparatively new customers have not bought from anyone over the past few years. For example, Bulgaria is a country which had bought increasing volumes of beans up to 1980, but since then they have bought none from anyone. Cuba purchased a substantial portion of the total crop in 1980, but in 1982 Canada provided beans to Cuba under the World Food Program. We believe that one of the reasons for this decline is a lack of funds in many countries.

Honourable senators, the board suggests that Canagrex could become a vehicle to be used in a barter system to try to accommodate countries which would like to buy but which do not have the necessary cash or credit. It may be that many countries which prefer to deal on a government-to-government basis would welcome this sort of arrangement. If bartering has not been considered under the Canagrex proposal, we would request that such possibilities be investigated.

Currently, Ontario beans are sold to 28 countries on a regular basis. An additional 25 countries have received beans under the World Food Program. The usual reaction to a large price fall is for non-traditional buyers to come into the market for beans in place of other, more expensive, food items. The current glut of all commodities seems to have kept the list of bean buyers to the traditional list.

The Ontario Bean Producers Marketing Board, because of its extensive export commitments, has worked extensively with Canadian embassies around the world. The people in the embassies work hard and have done good work, but we realize they cannot be experts in every product Canada produces. The board would like to see Canagrex supply agriculturally orient-

[Traduction]

conditions d'humidité anormales au moment de la moisson, ce qui a entraîné des pertes importantes. Avant le gel, les producteurs prévoyaient récolter quelque 90,800 tonnes métriques. Quant à la troisième région, le Michigan, elle a connu en 1982 sa meilleure année. Elle a accru sa production de 51 p. 100, la faisant passer de 184,614 tonnes métriques en 1981 à 278,600 tonnes métriques en 1982. Elle y est parvenue grâce à la meilleure récolte de son histoire faite sur la plus grande superficie consacrée à cette culture depuis 1976.

La production totale de haricots nains blancs s'élevait en 1982 à 414,300 tonnes métriques. La demande normale mondiale n'est malheureusement que d'environ 340,200 tonnes métriques. L'excédent que nous connaissons est sans précédent. Il faut remonter en 1973 pour retrouver les chiffres de production les plus élevés, alors qu'ils avaient atteint 376,485 tonnes métriques. La surabondance que nous connaissons a eu pour effet de ramener les prix au niveau de 1973. L'industrie du haricot soutient une concurrence acharnée en vue de vendre la récolte de cette année.

Étant donné que de 75 p. 100 à 80 p. 100 de la production de l'Ontario est destinée aux marchés d'exportation, la conjoncture mondiale n'est pas sans influencer considérablement sur notre industrie. Les changements très rapides qui se produisent dans le monde en raison des problèmes économiques, des famines, des guerres et ainsi de suite font ressortir le besoin d'un renforcement du soutien des ventes.

Bon nombre de nos clients relativement nouveaux n'ont rien acheté de quiconque au cours des dernières années. Par exemple, la Bulgarie n'a cessé d'accroître ses achats de haricots jusqu'en 1980, mais n'a rien acheté de quiconque depuis. Cuba avait acheté une bonne partie de la récolte de 1980 mais, en 1982, le Canada envoyait des haricots à Cuba dans le cadre du Programme alimentaire mondial. Nous estimons que cette situation est en partie imputable aux problèmes de financement qu'éprouvent de nombreux pays.

Honorables sénateurs, l'Office est d'avis que Canagrex pourrait servir d'intermédiaire dans un système de troc en rendant service à des pays qui aimeraient acheter mais qui n'ont pas les moyens de le faire. De nombreux pays préfèrent des ententes bilatérales mais accepteraient peut-être volontiers une entente de ce genre. Si le troc n'a pas été envisagé parmi les activités de Canagrex, nous demandons qu'il le soit.

À l'heure actuelle, l'Ontario vend régulièrement des haricots à 28 pays et, dans le cadre du Programme alimentaire mondial, des haricots ont été envoyés dans plus de 25 autres. Lorsqu'il se produit une chute importante des prix, les acheteurs occasionnels optent pour les haricots plutôt que pour n'importe quel autre denrée plus coûteuse. La surabondance que nous connaissons à l'heure actuelle pour tous les produits semble avoir conservé à l'acheteur de haricots sa place sur la liste traditionnelle.

Vu l'importance de ses exportations, l'Ontario Bean Producers Marketing Board a collaboré étroitement avec les ambassades du Canada dans divers coins du monde. Les employés des ambassades travaillent fort et ont fait du bon travail. Toutefois, nous nous rendons compte qu'ils ne peuvent connaître à fond tous les produits canadiens. L'Office aimerait

[Text]

ed people to the posts abroad, somewhat along the lines of the agricultural attachés used so effectively by the United States.

The Ontario Bean Producers Marketing Board sees Canagrex as another tool which will help sell Canadian beans. The board supports, by resolution of its Board of Directors, the legislation to form Canagrex. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. South. We will now have questions from honourable senators. Senator Hastings?

Senator Hastings: Thank you, Mr. Chairman. My first question to the witnesses concerns the barter system Mr. South referred to. Could the witnesses enlarge on the idea of world trading and how they see that as a benefit to their producers?

Mr. Charles E. Broadwell, Manager, Ontario Bean Producers' Marketing Board: We feel that there are countries, a couple of which we mentioned in the presentation, which might be interested in obtaining our beans. We mentioned, as examples, Cuba and Bulgaria. The quantities that were sold to those countries a couple of years ago were rather substantial. For example, Cuba bought 18,000 metric tonnes of beans, which is a large volume in our business, and Bulgaria bought 8.8 thousand metric tonnes. Bulgaria had been coming up on a regular basis during the three years previous to that, but subsequently those two countries have not bought any beans from us.

We feel that those countries are still basically interested in obtaining our beans, but do not have the financial resources to buy them. What we suggest is the concept of bartering. They might have a commodity that we would be interested in obtaining, so we could trade with them and be able to move our beans to those countries.

We think that this type of thing, or something of that nature, is going to happen in the future, if it has not already happened. We have had the largest production of white pea beans in history, and we think that there are other countries around the world which would like to purchase those beans, but do not have the funds to do so. We do not see the concept of simply extending credit as a solution to that problem.

Senator Hastings: Taking Cuba as an example, do you see Canagrex trading beans for coffee? What would we do with the coffee?

Mr. Broadwell: I am not suggesting that that is the be-all and the end-all. We could possibly trade our beans for sugar.

Senator Hastings: I am just picking a commodity. What would Canagrex do with the sugar?

Mr. Broadwell: There are refineries in Canada which could use the sugar. Canagrex would serve as the vehicle to facilitate that type of exercise, I would think.

Senator Hastings: I now turn to your remarks with respect to the work of the Canadian embassies. You indicated they have worked hard and have done good work. I take it you have had experience with the Canadian embassies. Could you

[Traduction]

que Canagrex envoie à l'étranger des spécialistes agricoles, qui joueraient en quelque sorte le rôle des attachés agricoles qu'utilisent si efficacement les États-Unis.

De l'avis de l'Ontario Bean Producers' Marketing Board, Canagrex permettra également de stimuler les ventes de haricots canadiens. L'Office appuie l'adoption de la loi créant la société Canagrex et son conseil d'administration a d'ailleurs adopté une résolution à cet effet. Merci.

Le président: Merci, monsieur South. Nous passerons maintenant aux questions des honorables sénateurs. Sénateur Hastings?

Le sénateur Hastings: Merci, monsieur le président. Ma première question aux témoins porte sur le système de troc dont a parlé M. South. Les témoins pourraient-ils préciser leur pensée au sujet des échanges mondiaux et de la façon dont ceux-ci pourraient profiter à leurs producteurs.

M. Charles E. Broadwell, gérant, Ontario Bean Producers' Marketing Board: Nous estimons que certains pays, nous en avons mentionné deux dans notre exposé, Cuba et la Bulgarie, pourraient être intéressés à nous acheter nos haricots. Nous leur en avons vendu des quantités assez importantes il y a quelques années. Par exemple, Cuba en avait acheté 18,000 tonnes métriques, soit un volume important dans notre industrie, alors que la Bulgarie s'en était procuré 8,800 tonnes métriques. Au cours des trois années précédentes, la Bulgarie nous n'avait acheté régulièrement mais, par la suite, ces deux pays n'ont conclu aucun marché avec nous.

Nous croyons que ces pays continuent de s'intéresser à nos haricots mais qu'ils n'ont pas les moyens financiers de se les procurer. C'est la raison pour laquelle nous lançons l'idée du troc. Il se pourrait qu'ils puissent nous offrir un produit intéressant que nous pourrions échanger contre nos haricots.

Nous croyons que ce système ou tout autre système du genre sera éventuellement mis en place si cela n'a pas déjà été fait. Nous avons atteint cette année des sommets en ce qui concerne la production des haricots nains blanc et nous croyons que d'autres pays du monde aimeraient se procurer ce légume mais qu'ils ne disposent pas des fonds nécessaires. Leur faire crédit ne constitue pas selon nous une solution au problème.

Le sénateur Hastings: Prenons l'exemple de Cuba; croyez-vous que Canagrex pourrait échanger des haricots contre du café? Que ferions-nous du café?

M. Broadwell: Je ne dis pas qu'il s'agit là du seul produit. Nous pourrions échanger nos haricots contre du sucre.

Le sénateur Hastings: Je choisis simplement un produit. Que ferait Canagrex avec le sucre?

M. Broadwell: Les raffineries canadiennes pourraient l'utiliser. Canagrex servirait d'intermédiaire pour faciliter l'échange.

Le sénateur Hastings: Une question maintenant au sujet du travail des ambassades du Canada. Vous dites qu'elles ont travaillé fort et qu'elles ont fait du bon travail. Si je comprends bien, vous avez acquis une certaine expérience auprès d'elles.

[Text]

enlarge on that? Have they fulfilled their role in assisting you in developing markets?

Mr. Broadwell: We found differences. Basically, we think that they do work hard.

We attended the Outlook Conference in Ottawa a short time ago, at which conference a gentleman from the Department of External Affairs spoke on trade commissioners. As a result of that speech, we requested that we have an opportunity to speak to new trade commissioners going into the field or those coming back to be rejuvenated. We want to, in our particular case, expose them to the bean industry.

Some trade commissioners are more effective than others, and this is where the problem arises. We have visited countries, held receptions, put on dinners or what-have-you, in an attempt to sell our product. Many of those were successful, but some trade commissioners know that there is a bean industry in Canada, and others are not aware of the industry at all. Along with that, there are the differences in the various embassies as to the functions they perform; some of the embassies perform better than others. We are suggesting that with a vehicle such as Canagrex, there would be people who are more agriculturally oriented and would, hopefully, know that the industry exists.

To give you an example of this, we published a quality brochure last year. We sent copies of that to all of the Canadian embassies around the world and received responses from only one or two of them. In one case I found the response rather interesting because it seemed that they had barely looked at the brochure. I realize that their time is valuable as well, but we were told that the brochure was a good idea and were requested to send them a copy of the next year's because the one they had received had expired.

We intentionally made the calendar in that brochure—which is a desk-type calendar—to the end of 1983, which would carry us through our marketing year. He obviously had not looked at the brochure to pick up on that fact.

I simply responded to him by telex that that was the case, and he simply said, "Fine, send us some extra copies."

Senator Molgat: Did he sell any beans?

Mr. Broadwell: Not yet, but we live in hope.

Senator Hastings: You state in your brief that you think agricultural attachés are used effectively by the United States. You draw our attention to that. Would it not be as effective and much simpler to appoint agricultural attachés or experts to our Canadian embassies rather than creating a new crown corporation to do that for you?

Mr. Broadwell: Possibly it would. I am surprised that that has not been raised before. We think that that would provide a service to our industry. We have chosen the vehicle of Canagrex because we feel there are other aspects to it, but certainly if Canagrex does not come into being, we hope that something else will be considered.

[Traduction]

Pourriez-vous préciser? Vous ont-elles aidé à trouver des débouchés?

M. Broadwell: Nous avons découvert des différences. Nous croyons fondamentalement que les ambassades travaillent fort.

Nous avons assisté il n'y a pas très longtemps à Ottawa à une conférence au cours de laquelle un représentant du ministère des Affaires extérieures nous a parlé des délégués commerciaux. Nous avons par la suite demandé à rencontrer les nouveaux délégués commerciaux ou ceux qui reviennent pour un ressourcement pour pouvoir les renseigner sur l'industrie du haricot.

Certains délégués commerciaux sont plus efficaces que d'autres et c'est de là que vient le problème. Nous nous sommes rendus dans des pays, avons organisé des réceptions, offert des dîners ou autres choses du genre pour tenter de vendre notre produit. Bon nombre de ces initiatives ont porté fruit, mais si certains délégués commerciaux savent que cette industrie existe au Canada, d'autres l'ignorent. Il faut ajouter à cela que les diverses ambassades ne remplissent pas leurs rôles de la même façon. Certaines ont un meilleur dossier que d'autres. Nous estimons qu'avec un intermédiaire comme Canagrex, nous disposerions de personnes plus orientées vers l'agriculture et, nous l'espérons, au courant de l'existence de l'industrie.

Je vous donne un exemple pour illustrer ce que je viens de dire. Nous avons publié l'an dernier une brochure de bonne qualité et en avons envoyé des exemplaires à toutes les ambassades du Canada dans le monde. Nous n'avons reçu de réponse que d'une ou deux d'entre elles. La première réponse m'a pour le moins intrigué car le destinataire semblait l'avoir à peine regardée. Je me rends compte que son temps est également précieux mais il nous disait que nous avions eu là une bonne idée et nous demandait de lui faire parvenir notre prochain numéro, étant donné que celui qu'il avait reçu n'était plus à jour.

C'est intentionnellement que le calendrier que nous avons inséré dans la brochure—un calendrier type bloc-notes—se rendait jusqu'à la fin de 1983, jusqu'à la fin de notre année commerciale. Sa réflexion prouvait de toute évidence qu'il n'avait même pas feuilleté la brochure.

Je lui ai simplement fait parvenir un télex afin de lui expliquer ce qu'il en était. Il a répondu: «Faites-nous parvenir des exemplaires supplémentaires.»

Le sénateur Molgat: A-t-il vendu des haricots?

M. Broadwell: Pas encore, mais nous ne désespérons pas.

Le sénateur Hastings: Vous déclarez dans votre mémoire que selon vous, les États-Unis utilisent efficacement les délégués agricoles. Vous attirez notre attention sur ce point. Ne serait-il pas plus efficace et plus simple de nommer des délégués ou des spécialistes agricoles dans nos ambassades plutôt que de créer une nouvelle société de la Couronne?

M. Broadwell: Peut-être. Je suis surpris que ce point n'ait pas encore été soulevé. Nous estimons que cela rendrait service à notre industrie. Nous avons opté pour Canagrex parce que nous croyons qu'elle touchera à d'autres aspects. Si Canagrex ne voit pas le jour, nous espérons que d'autres solutions seront envisagées.

[Text]

Senator Hastings: Do you see Canagrex as a vehicle that would work with your organization, or as a vehicle that would compete with your organization with respect to the development of markets?

Mr. South: I think it would definitely work with our organization, or we would work with them, whichever.

Mr. Broadwell: We have a great deal of experience in the export field because we have been involved in it for many years. As you will note from our brief, 75 to 80 per cent of our total product is exported. So, we are absolutely vulnerable to world conditions. We have to keep on top of things as best we can, and we try to do that. However, over the years we have found that other things have happened. For instance, we feel that there could be state-to-state trading, and Canagrex could fill that role.

We have already mentioned the agricultural attachés, and the barter concept, and we think that they would be more responsive. We have no fear of Canagrex. We certainly expect that the officials in the proposed crown corporation will work with us, and vice-versa.

Senator Hastings: You have heard the criticisms from farm organizations, particularly those in Alberta. They have indicated that they feel there are adequate organizations in place now. Can you see a compromise? Can you address yourself to their concerns and worries?

Mr. Broadwell: Yes. Within the past year we made a trip to Alberta and British Columbia. We called upon the people in the bean industry in those provinces, as well as the canners. We think that some of this could be straightened out if there were a good rapport with those people. I feel that they even fear us because of the size of our industry in relation to that of Alberta—and I am speaking only of beans.

We would like to put those fears to bed. I think there is room to co-operate with those people. They grow beans and are in communication with us to see what is happening in the industry, particularly those in Manitoba. We work with those people.

I think part of this levelling of criticism is the result of a misunderstanding of the role of Canagrex.

Senator Hastings: Do you think that the legislation has been misunderstood?

Mr. Broadwell: The way it has been picked up by some of these people, yes, or at least the way we understand it we do not fear it and we think we can work with it.

Senator Hastings: Did you indicate how many growers you represent?

Mr. Broadwell: Yes, we represent 3,000.

Senator McGrand: You represent the Ontario Bean Producers' Marketing Board. Could you give me some idea of what

[Traduction]

Le sénateur Hastings: A votre avis, Canagrex collaborerait-elle avec votre organisation ou la concurrencerait-elle pour ce qui concerne l'obtention de marchés?

M. South: J'estime qu'elle collaborerait à coup sûr avec notre organisation ou vice versa.

M. Broadwell: Nous avons une très grande expérience du marché de l'exportation car nous y transigeons depuis de nombreuses années. Comme vous le remarquerez dans notre mémoire, de 75 p. 100 à 80 p. 100 de notre production totale sont dirigés vers les marchés d'exportation, de sorte que la conjoncture mondiale n'est pas sans influencer sur notre industrie. Il nous faut déployer tous nos efforts pour rester maîtres de la situation et c'est ce que nous essayons de faire. Toutefois, nous nous sommes rendus compte au fil des ans que d'autres solutions s'offraient à nous. Nous estimons par exemple que des ententes bilatérales pourraient être conclus et que Canagrex pourrait jouer un rôle à ce chapitre.

Nous avons déjà dit que la mise en place de délégués agricoles et la création d'un système de troc conviendraient mieux. Canagrex ne nous inspire aucune crainte. Certes, nous espérons que les représentants de la société de la Couronne proposée collaboreront avec nous et vice versa.

Le sénateur Hastings: Vous avez entendu les critiques d'organisations agricoles, surtout celles de l'Alberta. Elles ont indiqué qu'elles estimaient jouer un rôle adéquat. Existe-t-il un compromis? Pouvez-vous répondre à leurs préoccupations et à leurs inquiétudes?

M. Broadwell: Oui. Nous nous sommes rendus l'an dernier en Alberta et en Colombie-Britannique. Nous avons rencontré des représentants de l'industrie du haricot et de la conserve. Nous estimons que le problème pourrait être en partie résolu si nous améliorions nos rapports avec ces gens. Je crois qu'ils nous craignent en raison de l'importance que revêt notre industrie par rapport à celle de l'Alberta—et je ne parle que de celle du haricot.

Nous aimerions apaiser ces craintes. Je crois qu'il y a place à la collaboration avec ces personnes. Elles produisent des haricots et communiquent avec nous afin de savoir ce qui se passe dans l'industrie. Je veux surtout parler des producteurs du Manitoba. Nous travaillons avec ces personnes.

Je crois qu'une partie de ce nivellement des critiques découle d'une méprise au sujet du rôle de Canagrex.

Le sénateur Hastings: Croyez-vous qu'on a mal compris le projet de loi?

M. Broadwell: Certaines personnes l'ont mal compris. Mais pour ce qui nous concerne, la création de la société ne nous fait pas peur et nous croyons que nous pourrions collaborer avec elle.

Le sénateur Hastings: Avez-vous indiqué combien de producteurs vous représentez?

M. Broadwell: Oui, l'Office représente 3 000 producteurs.

Le sénateur McGrand: Vous représentez l'Ontario Bean Producers' Marketing Board. Pourriez-vous me donner une

[Text]

proportion of beans produced in Canada are produced in Ontario?

Mr. Broadwell: 98 per cent.

Senator McGrand: That is not a crop common on the prairies?

Mr. Broadwell: It is not a substantial crop on the prairies.

Senator McGrand: What about the Maritime provinces?

Mr. Broadwell: There are a few acres grown in Manitoba and a few in Alberta. There are very few acres grown in Quebec, and literally a handful in the maritimes.

Senator McGrand: Why is that?

Mr. Broadwell: I think it is basically due to soil and weather conditions.

Senator McGrand: They are subject to early frost, are they not?

Mr. Broadwell: Yes, actually that happened this past year. There was an early frost that affected the people, particularly in Manitoba and to the south of them in Minnesota and North Dakota. We even had a frost in Ontario which affected us as well.

Senator McGrand: I am of the impression that nearly all the beans consumer in the maritime provinces are imported from Ontario.

Mr. Broadwell: That would be true to a large degree, certainly of the white pea bean like baked beans or beans in tomato sauce. They grow a few yellow-eyed beans or soldier beans in the maritimes for their own use.

Senator McGrand: Where are most of the beans grown in the maritimes? Is it in Nova Scotia?

Mr. Broadwell: Yes, in Nova Scotia.

Senator McGrand: Beans are a very nutritious plant and as a rule the yield is very good. Why is it that beans are not more popular as a food than they are?

Mr. Broadwell: I hate to say this but I think we have an image problem. The problem with eating beans is flatulence. As a result of that I think people—I am going back many years—here in Canada certainly perceive it as a lowly food that is not—

Senator McGrand: A vulgar vegetable.

Mr. Broadwell: I would not want to go that far.

Senator Bielish: It is looked upon as a poor man's meat.

Mr. Broadwell: That is right although that is not true elsewhere.

Senator Bielish: Beans are a good source of protein.

Mr. Broadwell: We are going to start tooting our horn a little more because we feel we have a commodity that we can sell. You are going to hear more of this product in the next while in terms of nutrition. As well as being a good source of nutrition, there are many other aspects of a bean, including

[Traduction]

idée de la production ontarienne de haricots par rapport à celle du Canada?

M. Broadwell: Elle représente 98 p. 100 de cette dernière.

Le sénateur McGrand: Il ne s'agit pas d'une culture courante dans les Prairies?

M. Broadwell: Non.

Le sénateur McGrand: Et dans les Maritimes?

M. Broadwell: On y consacre quelques acres au Manitoba ainsi qu'en Alberta. Au Québec, très peu d'acres y sont consacrés et à peine quelques-uns dans les Maritimes.

Le sénateur McGrand: Quelle en est la raison?

M. Broadwell: Je crois que c'est surtout imputable aux conditions du sol et au climat.

Le sénateur McGrand: Ces haricots sont sensibles au gel précoce?

M. Broadwell: Oui, cela s'est en fait produit l'année dernière. Il y a eu une période de gel précoce au Manitoba, ainsi que dans les États avoisinants du sud, le Minnesota et le Dakota du Nord. Une période semblable de gel en Ontario a eu le même effet.

Le sénateur McGrand: J'ai l'impression que presque tous les haricots consommés dans les Maritimes viennent de l'Ontario.

M. Broadwell: Ce serait vrai dans une large mesure, en tout cas en ce qui concerne les haricots blancs nains. Les producteurs des Maritimes cultivent le haricot à œil jaune ou soldier bean pour leur propre consommation.

Le sénateur McGrand: Dans quelle province maritime cultive-t-on les haricots? Est-ce en Nouvelle-Écosse?

M. Broadwell: Oui, en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur McGrand: Les haricots sont très nutritifs; en règle générale, les récoltes en sont très bonnes. Comment se fait-il que les haricots aient perdu leur popularité?

M. Broadwell: Je n'aime pas le dire, mais je crois qu'il s'agit d'un problème d'image. La consommation de haricots est associée à la flatulence. C'est la raison pour laquelle je crois que les gens—je me reporte plusieurs années en arrière—perçoivent ce légume comme un aliment modeste qui n'est...

Le sénateur McGrand: Un légume commun.

M. Broadwell: Je n'irais pas aussi loin.

Le sénateur Bielish: On le considère comme la viande du pauvre.

M. Broadwell: C'est exact, bien que cela ne se vérifie pas ailleurs.

Le sénateur Bielish: les haricots constituent une bonne source de protéines.

M. Broadwell: Nous nous ferons bientôt entendre davantage car nous croyons que notre produit est commercialisable. Vous nous entendrez bientôt vanter ses qualités nutritives. A part cette caractéristique, le haricot contient entre autres de la fibre, un élément qui prend de plus en plus d'importance ces jours-ci.

[Text]

fibre, which is something that is coming on very strong nowadays.

I should like to take that one step further. That is not the case in the United Kingdom. They consume horrendous quantities of beans. They are the largest export market for us and they produce over 2 million 100-pound bags of beans a year. The H. J. Heinz company in the United Kingdom processes over 1 million cans of beans a day year round. It is not the same situation in Canada.

Senator Hastings: I want to ask you about beans from New Brunswick. Every Christmas I receive a package of soldier beans from Senator McElman from New Brunswick. Those are good beans.

Mr. Broadwell: Yes, they are. They are what we call yellow-eyed beans or soldier beans, which are almost one and the same thing. We are growing yellow-eyed beans in Ontario in a very small way. We have not been able to increase the production here. We have run into weather problems and different things, and certainly the market for that bean is in the maritimes. The people love them there. We would like to get enough of them to enable a company to promote them. They are produced in very small quantities. There is only one canner in Ontario that processes them, and they do not advertise them. I think they are certainly as good a bean or, some would say, better than our white pea bean.

Senator Hastings: Who cans them?

Mr. Broadwell: The Pillsbury-Green Giant are the canners.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I have a couple of questions on the barter system. I am still not clear as to who will sell the product when it comes into Canada. Let us say that Japan agrees to purchase beans but, in turn, they want to pay for them with 50,000 Toyotas. Who is going to sell the cars, you or Canagrex?

Mr. Broadwell: I do not see us filling that role. We have enough problems with beans, but we are only suggesting that concept. We think possibly Canagrex could fill that role, but that is exactly where it is at this point.

Senator Phillips: If I understood the minister correctly yesterday—I think I did as much as anyone can understand the minister—the purpose of Canagrex was to increase export sales. I fail to see how you are going to increase sales if you are taking an agricultural product back to pay for it.

Mr. Broadwell: Perhaps I gave the wrong impression. I guess we used agricultural products in the discussion. I do not think that has to be the case necessarily. Certainly in our case because over the years our production has increased in an orderly fashion, we have had to go out to search for markets. That is part of our role, and I think it is an ongoing role, but we could use any help that we can find to assist us. We do not know from one year to the next what the production will be in Ontario or in the production areas that we mentioned, which has a major influence on our price.

[Traduction]

J'aimerais poursuivre davantage. Ce n'est pas le cas au Royaume-Uni. Il s'y consomme des quantités incroyables de haricots. Ce pays constitue le meilleur marché pour nous, même si on y produit annuellement plus de deux millions de sacs de cent livres de haricots. La société H. J. Heinz du Royaume-Uni prépare à longueur d'année plus d'un million de boîtes de haricots par jour. Il n'en va pas de même au Canada.

Le sénateur Hastings: Permettez-moi de vous poser des questions au sujet des haricots provenant du Nouveau-Brunswick. Tous les Noël, je reçois un paquet de soldier beans du sénateur McElman du Nouveau-Brunswick. Ce sont de bons haricots.

M. Broadwell: En effet. Il s'agit de ce que nous appelons les haricots à œil jaune ou soldier beans, le même légume à peu de choses près. Nous cultivons les haricots à œil jaune en Ontario sur une très petite échelle. Nous n'avons pas réussi à augmenter notre production. Nous avons été aux prises avec des problèmes de climat et d'autres difficultés, mais il reste que le marché est bel et bien dans les Maritimes où les gens sont friands de ce légume. Nous aimerions en obtenir suffisamment pour permettre à une entreprise de les vendre. Ce haricot est toutefois produit en très petites quantités. Il n'y a qu'une seule conserverie en Ontario et elle ne fait aucune publicité. Je crois qu'il est certainement aussi bon qu'une autre variété ou, d'après certains, aussi bon que notre haricot blanc nain.

Le sénateur Hastings: Qui les met en conserve?

M. Broadwell: La société Pillsbury-Green Giant.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, j'aurais une ou deux questions concernant le système de troc. Je ne comprends toujours pas qui vendra le produit lorsqu'il arrivera au Canada. Si, par exemple, le Japon acceptait d'acheter des haricots en nous donnant en échange 50,000 Toyotas. Qui vendra les voitures, votre office ou Canagrex?

M. Broadwell: Je ne vous vois pas jouer ce rôle. Nous avons suffisamment de problèmes avec les haricots, ce n'est qu'une idée que nous lançons. Nous croyons que Canagrex pourrait éventuellement jouer ce rôle, mais c'est là où nous en sommes.

Le sénateur Phillips: Si j'ai bien compris le ministre hier—dans la mesure où l'on peut comprendre le ministre—la création de Canagrex viserait à accroître les ventes à l'exportation. Je ne vois pas comment les ventes pourraient augmenter si l'on acceptait en échange un produit agricole.

M. Broadwell: Je me suis peut-être mal fait comprendre. Je suppose que nous avons pris comme exemple des produits agricoles au cours de la discussion. Je ne crois pas que cela doivent nécessairement être le cas. Il est certain qu'en ce qui nous concerne, comme au fil des ans notre production s'est accrue de façon ordonnée, il nous a fallu rechercher des marchés. Cela fait partie de notre rôle, et je crois que ce rôle demeure, mais nous pourrions utiliser toute l'aide que nous pouvons trouver. Nous ne savons pas d'une année à l'autre quelle sera la production en Ontario ni lequel des secteurs de

[Text]

Senator Phillips: Do you have a quota system?

Mr. Broadwell: No. Ours is wide open.

Senator Phillips: If Canagrex limited itself to searching for markets and promotional activities in other countries, that would be of assistance to you even if it did not get into the purchasing end of it?

Mr. Broadwell: Yes, no question about that. As I said, it is an ongoing thing with us. We are constantly looking for new opportunities.

Senator Roblin: Mr. Chairman, I like this brief. It is commendably short. It also helps us to concentrate on the real problems of life, which is a nice way to look at some of these questions that confront us. I have three lines of thought I should like to explore.

First, I would like to know something more about your place in the industry. This is a marketing board. I assume from what you said to Senator Phillips that you do not set quotas and do not issue contracts, but you merely take the production that farmers bring to your organization and act as a co-operative marketing agency for them. Is that your position?

Mr. Broadwell: Yes. We actually have an agency marketing board. It is simply a pooling system of the total production where you would pay the expenses and return the balance to the producer.

Senator Roblin: That is split evenly on a unit basis to them, I presume.

Mr. Broadwell: Yes, they are received and brought to a common grade and paid on that basis.

Senator Roblin: What people are you in competition with within Canada? Usually they lump the pea and the bean people together in statistical measurements. I should like to know whether the people who produce peas in Canada are competing with you in the same market for the same customer, or whether you have different areas that you supply.

Mr. Broadwell: I think they may be competing but we are not competing, in essence, with the same commodity. Our competition really comes from the United States out of Michigan, Minnesota and North Dakota, as I mentioned earlier. Prior to 1977, we had been in the position, for a couple of years anyway, of being the world's largest exporter of quality white pea beans. In 1977 we had a major crop disaster, and we are only recovering from that position. However, we are No. 2. As such, our competition comes from those areas and not, basically, from peas.

Senator Roblin: I am trying to think of the problems we may have to face between various Canadian suppliers who are competing on the same market with a different product if

[Traduction]

production que nous avons mentionnés aura une influence importante sur notre prix.

Le sénateur Phillips: Votre groupe a-t-il établi un système de contingents?

M. Broadwell: Non. Le système fonctionne librement.

Le sénateur Phillips: Si Canagrex s'en tenait à la recherche de marchés et à la promotion des produits canadiens à l'étranger, cette société vous serait utile même si elle ne s'occupait pas de l'achat?

M. Broadwell: Certainement. Comme je l'ai dit, nous recherchons sans cesse de nouveaux débouchés et de nouvelles perspectives.

Le sénateur Roblin: Monsieur le président, j'aime le mémoire qu'a présenté ce groupe car il est bref. Il nous aide aussi à nous concentrer sur les vrais problèmes, ce qui nous offre une bonne occasion d'étudier certaines des questions qui nous occupent. J'ai trois questions à vous poser, chacune portant sur un aspect différent du sujet.

Premièrement, j'aimerais en savoir plus long sur votre rôle dans l'industrie. Vous êtes un office de commercialisation. J'en conclus, d'après ce que vous avez dit au sénateur Phillips, que vous ne fixez pas de contingents et ne passez pas de contrats; vous vous contentez de prendre les produits que les agriculteurs vous apportent et de les mettre sur le marché. Est-ce juste?

M. Broadwell: Oui. Nous avons, de fait, un organisme de commercialisation. Il s'agit simplement d'un syndicat où l'on regroupe la production totale; nous payons les dépenses et versions le reste de l'argent aux producteurs.

Le sénateur Roblin: Et je suppose que ce montant est divisé à parts égales entre les intéressés.

M. Broadwell: C'est exact; après avoir reçu le produit, nous le classons; nous effectuons ensuite un paiement en conséquence.

Le sénateur Roblin: Avec qui entrez-vous en concurrence au Canada? Habituellement dans les rapports statistiques, on classe les producteurs de pois et de haricots ensemble. J'aimerais savoir si les producteurs de pois canadiens vous livrent concurrence pour un même marché ou client; vos deux groupes ont-ils affaire à des secteurs différents?

M. Broadwell: Je crois qu'ils nous livrent peut-être concurrence; mais il ne faut pas oublier que nous ne livrons pas le même produit. Notre concurrence vient principalement des États-Unis, soit des États du Michigan, du Minnesota, et du Dakota du Nord, comme je vous l'ai dit un peu plus tôt. Avant 1977, nous étions le plus important exportateur de haricots nains blancs de qualité au monde, ou du moins nous l'avons été un an ou deux. En 1977, nos récoltes ont été désastreuses, et nous commençons à peine à remonter la pente; nous sommes maintenant au deuxième rang. Ainsi, notre concurrence vient de ces régions des États-Unis et non pas fondamentalement des producteurs de pois canadiens.

Le sénateur Roblin: J'essaie de m'imaginer les problèmes qui pourraient survenir entre les divers fournisseurs canadiens qui se livrent concurrence sur le même marché avec un produit

[Text]

Canagrex comes into operation. Do you see any conflict between the bean people and the pea people?

Mr. Broadwell: No. We would like to see, some day, a Canadian pulse federation formed. There is an international pulse federation currently in operation that is headquartered in Europe, and we are members of that group. If we had not been members of that group, I feel that we would have, in essence, been cut off from exporting beans into the European Economic Community because they are able to set the standards of the product coming into that community. Because we were members, we were able to facilitate the fact that we could produce the right size of white pea bean, and so on, to meet those standards.

Some day, in Canada, you will see, I think, a Canadian pulse federation which will represent peas, lentils, beans, and so on.

Senator Roblin: My second point is an analysis of the marketing obstacles with which you are confronted. What are your problems? Looking at the brief, the main matter seems to be one of price competition with the Americans. You may have other problems. Do you have problems in knowing where the market is?

Mr. Broadwell: Yes.

Senator Roblin: Do you have problems in financing the sale of your product? What are the other problems that you would like some help on?

Mr. Broadwell: I think you have mentioned a couple. We have problems identifying markets. As I mentioned before, we do go out and we have used many facilities. We have gone on trade missions. We participate in trade fairs. The two largest trade fairs in the world are the Anuga in Cologne, Germany, and the SIAL in Paris, France. We have been in both of those for several years. We could certainly stand up and be counted so far as our performance there is concerned.

However, we feel at this time that, unfortunately, the price of beans is very low because of the large supply and the difficulty in identifying markets. We know of certain traditional markets, but we also feel there are opportunities out there that we have not been able to identify at this point. We do not seem to have people telling us where we should go. We hear some of that advice and we do try to follow up and, certainly, service it.

As far as the credit end is concerned, I do not think that has been a major problem of our industry.

We had a gentleman speak to our group within the last two weeks, and he indicated that in the Michigan industry in the last year there have been eight bankruptcies. We have had none; we have not lost any in our business, and we feel rather proud of that. Our people sell on a letter of credit. They try to establish this. I think there has to be financial resources of some kind in order to purchase the product. If they do not have that, then credit does not mean much.

[Traduction]

diffèrent si la société Canagrex était créée. Croyez-vous qu'il y aurait des conflits entre les producteurs de haricots et les producteurs de pois?

M. Broadwell: Non. Nous aimerions cependant qu'un jour une fédération canadienne des légumes secs soit créée. Il existe actuellement une Fédération internationale des légumes secs, dont le siège social est en Europe; nous en sommes d'ailleurs membre. Si nous n'avions pas fait partie de ce groupe, je crois que nous n'aurions pas pu exporter des haricots dans les pays de la Communauté économique européenne parce que la CEE peut établir des normes pour les produits importés par ces pays. Parce que nous faisons partie de la fédération, nous avons pu produire des haricots nains blancs et d'autres légumes secs et répondre aux normes de grosseur établies par elle.

Je crois que le Canada aura lui aussi, un jour, sa fédération des producteurs de légumes secs, qui représentera les producteurs de pois, de lentilles, de haricots et ainsi de suite.

Le sénateur Roblin: Ma deuxième question porte sur une analyse des obstacles à la commercialisation. Quels sont vos problèmes? En étudiant votre mémoire, il me semble que votre principal problème est la concurrence que présentent les prix demandés par les producteurs américains. Ça n'est peut-être pas le seul qu'il vous faille surmonter. Éprouvez-vous des difficultés à découvrir des marchés?

M. Broadwell: Oui.

Le sénateur Roblin: Avez-vous de la difficulté à financer la vente de votre produit? Quels autres problèmes aimeriez-vous qu'on vous aide à résoudre?

M. Broadwell: Je crois que vous en avez mentionné un ou deux. Nous avons de la difficulté à identifier les marchés. Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous allons à l'étranger et déployons de multiples efforts pour résoudre nos difficultés. Nous avons participé à des missions et à des foires commerciales. Les deux plus grandes foires commerciales au monde sont celles d'Anuga en Cologne, (Allemagne) et la SIAL à Paris (France). Nous participons à ces deux foires depuis déjà plusieurs années. Or, de par son rendement, le Canada devrait certainement être inclus dans cette liste.

Nous sommes toutefois d'avis que malheureusement, en raison de la très grande production et de la difficulté qu'il y a à identifier les marchés, le prix des haricots est très bas. Nous connaissons certains marchés traditionnels, mais nous sommes d'avis qu'il y a des perspectives que nous n'avons pu définir. Personne ne semble pouvoir nous dire où se trouvent ces marchés. Évidemment, quand on nous conseille de vendre nos haricots dans une région donnée, nous essayons de le faire.

Quant au financement, je ne crois pas qu'il pose vraiment de problème dans notre industrie.

Au cours des deux dernières semaines, un homme qui est venu parler à notre groupe nous a dit que l'année dernière, au Michigan, il y a eu huit faillites de producteurs de haricots. Il n'y en a pas eu ici; nous n'avons pas perdu une seule de nos entreprises, et nous en sommes plutôt fiers. Nos producteurs se servent de lettres de crédit. Ils espèrent que cette méthode deviendra la norme. Je crois qu'il faut certaines ressources

[Text]

Senator Roblin: So you are not expecting any element of subsidy or concessional price to be made available through Canagrex?

Mr. Broadwell: Well, if any concession of price were made, it would be made by us.

Senator Roblin: I understand. I am interested in your comment about the agriculture attaché system used in the United States because, as I understand it, they seem to do precisely the thing you seem to be bothered about—they identify your markets in local areas and they also teach the local people why they should buy your product and what they can do with it when they get it. I have always felt that that was an exceedingly effective policy, and I am interested to know if you also think that is the case.

The United Kingdom market is your biggest market?

Mr. Broadwell: That is right.

Senator Roblin: What would Canagrex do to improve your market in the United Kingdom?

Mr. Broadwell: I do not know whether it would do a great deal to improve the U.K. market, but that is only part of our equation because, for many years, we have said—and the U.K. people know this—that because we do not have limits on our production and because we are so heavily committed to export at the 75 per cent to 80 per cent level, and have absolutely no control over what our competition is also producing, we are competing in the world as a marketplace. Therefore, we cannot rely on the U.K. as our market in that sense. We constantly have to look elsewhere for markets.

I think possibly Canagrex could perform some service, but it would not be in that area that we need their help. We can service the U.K. market with our own dealers. We know the people there, and we more or less know the potential of the market. We have tried many things over there in the sense of promoting and selling the product.

We have even produced a film on the bean industry called, "The Baked Bean Story." This is a 16-minute colour film that was designed as an educational vehicle for the school system across Canada. In addition to that, we made an export version which was pointed at the U.K. as a primary target and also at the other European Economic Community countries. We have also had the film translated into French. We have gone out with the film to promote the product. We feel that is an on-going major battlefield where we are competing with our competition.

However, we need more than that to sustain the type of production that we currently have here or that we could have here. We can produce more beans, but we have to be able to sell them at a profit for our producers.

Senator Roblin: Does the common agriculture policy of the Economic Community bother you?

[Traduction]

financières si l'on veut acheter le produit; sinon, le crédit ne veut pas rien dire.

Le sénateur Roblin: Vous ne vous attendez donc pas à recevoir des subventions ou des prix préférentiels grâce à Canagrex?

M. Broadwell: Pour être honnête, si quelqu'un devait offrir des prix préférentiels, ce serait nous.

Le sénateur Roblin: Je vois. Votre commentaire sur le système d'attachés agricoles comme celui utilisé aux États-Unis m'intéresse parce que, de la façon dont je vois les choses, les attachés semblent répondre parfaitement à vos problèmes—they identifient vos marchés dans les régions et expliquent aux gens pourquoi ils devraient acheter votre produit et comment l'utiliser lorsqu'ils le reçoivent. J'ai toujours trouvé que c'était là une façon très efficace de procéder, et j'aimerais savoir si vous partagez mon opinion.

Le Royaume-Uni est votre plus gros marché?

M. Broadwell: C'est exact.

Le sénateur Roblin: Qu'est-ce que Canagrex pourrait faire pour améliorer votre marché au Royaume-Uni?

M. Broadwell: Je ne sais pas si Canagrex pourrait vraiment nous permettre d'améliorer notre marché au Royaume-Uni, mais ce n'est là qu'une partie de la question, parce que depuis un bon nombre d'années déjà, nous avons décidé—et les acheteurs du Royaume-Uni le savent—que puisque nous n'avons pas de contingents, que nous nous sommes engagés à exporter de 75 p. 100 à 80 p. 100 de notre production, et que nous n'exerçons aucun contrôle sur ce que notre concurrence produit, le monde entier était notre marché. Ainsi, nous ne pouvons pas nous fier uniquement au Royaume-Uni. Nous devons constamment chercher ailleurs de nouveaux marchés.

Je crois que Canagrex pourrait être utile, mais nous n'avons pas besoin de son aide uniquement dans ce domaine. Nous pouvons envoyer nos propres fournisseurs vendre nos produits au Royaume-Uni. Nous connaissons les gens là-bas et nous avons une bonne idée du potentiel du marché. Nous y avons fait de nombreuses expériences de promotion et de vente du produit.

Nous avons même tourné un film sur l'industrie des haricots intitulé «The Baked Bean Story». Il s'agit d'un film en couleurs de 16 minutes qui a été conçu comme film éducatif pour le système scolaire canadien. De plus, nous avons fait une version de ce film destinée aux marchés d'exportation, qui était principalement orientée vers le marché du Royaume-Uni et celui des autres pays membres de la Communauté économique européenne. Nous avons même fait traduire le film en français. Nous avons utilisé ce film pour promouvoir le produit. C'est notre façon de livrer bataille à nos concurrents.

Toutefois, nous avons besoin de plus que cela pour maintenir le type de production que nous avons actuellement ou que nous pourrions avoir. Nous pourrions produire plus de haricots, mais nous devons être en mesure de les vendre en réalisant un profit pour nos producteurs.

Le sénateur Roblin: Est-ce que la politique agricole communautaire de la C.E.E. vous gêne?

[Text]

Mr. Broadwell: Not at the present, and as long as they do not start putting tariff barriers up, which they are constantly flirting with. In that case we might find ourselves at a disadvantage compared to some other countries.

When Britain went into the European Economic Community, there was a preferential tariff which was passed out. Currently, we are on an equal status with the United States, but if something happened to change that, it would certainly affect us.

Senator Roblin: I asked the question because it seems to me that, in dealing with international agricultural trade, two of the most serious problems have to do with non-tariff barriers of various kinds and, when they do not exist, the question of price. I wonder how Canagrex is going to help significantly in those areas. Perhaps they can, and I do not foreclose that issue.

What are your goals? If you look at the beans and peas statistics, you will see that there has been a very marked increase in the export quantities over the last 10 years. The figure I have here shows that, for 1968 to 1970, an average three-year period, it was 89 million units—I am not exactly sure whether that refers to hundredweights or pounds—and in the 1978 to 1980 period, it was 214 million units. That is a very gratifying increase. What is your target with Canagrex? Where do you think you can go?

Mr. Broadwell: I guess I suggested that we are looking to identify new markets. We feel they can help us in that regard along with the possible concept of bartering in places where we think people would like to buy beans but do not have the money to do it.

Currently, at our production levels, we are estimating the 1982 crop at 1.6 million 100-pound bags. We are under-producing compared to what we were averaging prior to 1977 when we had the crop disaster. I think that, in order to be a formidable adversary in terms of world competition, we should be back to an average of 1.8 million bags, or perhaps more. No matter what we discuss, however—and we do not, as we have already established, control our production—we have to facilitate, as an end result, a profit to our producer.

Senator Roblin: We know that there are three or four programs that the government now offers in connection with your problem. The Department of Industry, Trade and Commerce has published a brochure which deals with the whole promotional end of export agricultural trade in terms which are similar to those proposed for Canagrex. We have the Canadian Commercial Credit Corporation, which has as its main function state-to-state dealing, which is something that you mentioned previously. Of course we have the Export Development Corporation, which deals with money—insuring concessional interest rates, in certain cases, and other financial assistance. Has your association had any experience in dealing with these other activities of the government? If so, have they worked?

Mr. Broadwell: Within our system our dealers probably have had experience with some of the programs that you mentioned, in terms of promotion and so on. I am not abso-

[Traduction]

M. Broadwell: Non, pas tant qu'elle n'établira pas de barrières douanières comme elle parle très souvent de le faire. Dans ce cas-là, nous pourrions nous trouver dans une position désavantageuse par comparaison avec certains autres pays.

Lorsque la Grande-Bretagne s'est jointe à la Communauté européenne, nous jouissions d'un tarif préférentiel qui a graduellement été éliminé. Actuellement, nous sommes sur un pied d'égalité avec les États-Unis, mais si la situation changeait, cela pourrait certainement nous nuire.

Le sénateur Roblin: Je vous ai posé cette question parce qu'il me semble que lorsque vous vous occupez de commerce agricole international, deux des plus graves problèmes sont les barrières non douanières et les prix. Je me demande comment Canagrex pourrait vous aider de façon significative dans ce secteur. Je ne veux pas dire qu'elle ne pourrait pas vous aider.

Quels sont vos objectifs? Si vous étudiez les statistiques des haricots et des pois, vous verrez qu'il y a eu une augmentation considérable des exportations au cours des dix dernières années. Les chiffres que j'ai ici indiquent que de 1968 à 1970, soit trois ans, on a exporté 89 millions d'unités, je ne sais pas enfin s'il s'agit de livres ou de 100 livres, et qu'entre 1978 et 1980, on en a exporté 214 millions. Cette augmentation est très encourageante. Quel niveau visez-vous avec Canagrex?

M. Broadwell: J'ai dit que nous cherchions de nouveaux marchés. Nous sommes d'avis que Canagrex peut nous aider à le faire; nous pourrions faire appel au système de troc dans les régions qui aimeraient acheter des haricots mais qui n'ont pas l'argent voulu pour le faire.

Actuellement, compte tenu du niveau de production, nous prévoyons que la récolte de 1982 représentera 1.6 million de sacs de 100 livres. Nous produisons moins qu'avant 1977, année où nous avons eu des récoltes désastreuses. Je crois que pour être un adversaire de taille à l'échelle mondiale, nous devrions retourner à une production moyenne de 1.8 million de sacs et peut-être même plus. Comme je l'ai déjà dit, nous ne contrôlons pas notre production et nous devons absolument assurer, comme résultat final, un profit à notre producteur.

Le sénateur Roblin: Nous savons que le gouvernement offre maintenant trois ou quatre programmes qui concernent votre problème. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a publié une brochure qui porte sur la promotion des exportations agricoles; on y aborde la question de la même façon que l'on propose pour Canagrex. Il y a la Corporation commerciale canadienne dont le rôle principal est d'assurer des échanges commerciaux bilatéraux, j'en ai déjà parlé d'ailleurs. Évidemment, il y a la Société pour l'expansion des exportations qui s'occupe de l'aspect financier, en assurant des taux d'intérêt préférentiels, dans certains cas, et d'autres types d'aide financière. Votre association a-t-elle eu recours à ces autres services du gouvernement? Dans l'affirmative, avez-vous été satisfaits?

M. Broadwell: Les fournisseurs de notre groupe ont probablement fait appel à certains des programmes dont j'ai parlé, comme la promotion et des choses du genre. Je crois que

[Text]

lutely sure of this, but I believe that in some of those programs there has been a change such that they will not support people like ourselves as a marketing board in some projects because there is no pay-back. They have taken the position that they require this in terms of dealers, where, if sales are made, a percentage comes back by that route. We think this is wrong because when we travel, we often do so with our dealers accompanying us. We have the authority to establish price so that we can make concessions if they are required in order to make sales. We have done this before.

Beyond that, however, we have used the programs in terms of trade missions, which I referred to before, and participating in large trade exhibitions. We also work with our provincial people in terms of some of these programs.

Because we do not make the end sale, we have not had experience with the Canadian Commercial Credit Corporation, or the Export Development Corporation. I think, however, that there are things we have already identified beyond what you have mentioned where Canagrex would fill the role.

Senator Roblin: I believe that the big point of dissension does not have to do with the general facilitating thrust of this bill. We think it is a good idea and we would like to see the effort better co-ordinated. The crunch seems to come in clause 14(1)(a), or whichever clause it is that gives the Canagrex outfit the power to buy and sell a commodity. That seems to be the problem. Would you be distressed if that clause were cut out or do you think it is an essential part of the proceeding?

Mr. Broadwell: I would only speak from our personal point of view in saying that that would not bother us, in that sense. I would not feel any trepidation if the clause should remain in the bill, however, because I think Canagrex would be dealing with our marketing board and dealers, and, where the sale might be made, I would hope that we would be the ones calling the shots in terms of the price and the concessions that might be made to facilitate the sale.

Senator Bielish: I simply have a few elementary questions for clarification, not knowing the industry all that well. What is the distinction between pea beans and navy beans?

Mr. Broadwell: They are the same thing.

Senator Bielish: What does "pulse" stand for?

Mr. Broadwell: It is a sort of generic term which covers peas, beans, lentils and so on.

Senator Bielish: You are members of the International Pulse Federation?

Mr. Broadwell: Yes.

Senator Bielish: As I see it, you feel that Canagrex will identify new markets for you?

Mr. Broadwell: Yes, we think it would assist in doing that.

Senator Bielish: As well, it may arrange commodity exchange; that is, your product for a commodity from the exporting country. As I see it, and you may not agree with me, your problem is your overproduction?

[Traduction]

certaines de ces programmes ont changé puisqu'ils n'appuieront plus les groupes comme le nôtre, un office de commercialisation, dans certains projets parce qu'il n'y a pas de recouvrement. Ils ont décidé qu'ils ont besoin de courtiers parce que si des ventes sont faites, un pourcentage de cet argent revient alors par ce truchement. Nous ne croyons pas que cela soit juste, parce que lorsque nous voyageons, nos courtiers nous accompagnent souvent. Nous pouvons établir des prix et donc faire des concessions au besoin, afin de vendre nos produits. Nous l'avons déjà fait.

Toutefois, à part cela, nous nous sommes servis des services comme les missions commerciales, dont j'ai déjà parlé, et nous avons également participé à d'importantes foires commerciales. Nous participons aussi à des programmes du genre.

Puisque nous ne faisons pas la vente finale, nous n'avons pas vraiment eu de contrat avec la Corporation commerciale canadienne ou la Société pour l'expansion des exportations. Je crois toutefois que nous avons déjà cerné des secteurs autres que ceux que vous avez mentionnés où Canagrex pourrait être utile.

Le sénateur Roblin: Je crois qu'on s'entend sur les activités de promotion dont on parle dans le projet de loi. Nous croyons que c'est une bonne idée et nous aimerions qu'il y ait une meilleure coordination. Le problème semble découler de l'alinéa 14(1)a) ou peu importe l'article dont il s'agit, qui donne à Canagrex le pouvoir d'acheter et de vendre. Seriez-vous déçus si cet article était retiré ou croyez-vous qu'il représente un aspect essentiel des activités de Canagrex?

M. Broadwell: Tout ce que je peux vous dire, c'est que, personnellement, cela ne nous dérangerait pas. Je ne serais pas déçu si cet article demeurait dans le projet de loi car je crois que Canagrex ferait affaire avec nos courtiers et notre office de commercialisation; s'il y avait possibilité de vente, j'espère cependant que nous serions ceux qui fixeraient les prix et les taux préférentiels qu'il faudrait peut-être accorder pour la faciliter.

Le sénateur Bielish: J'ai quelques petites précisions à demander, puisque je ne connais pas très bien cette industrie. Quelle différence existe-t-il entre les haricots-pois et les haricots secs?

M. Broadwell: Il n'y en a pas; ce sont les mêmes légumes.

Le sénateur Bielish: Que sont les légumineuses?

M. Broadwell: C'est un terme générique qui regroupe les pois, les haricots, les lentilles et ainsi de suite.

Le sénateur Bielish: Vous faites partie de la Fédération internationale des légumes secs?

M. Broadwell: C'est exact.

Le sénateur Bielish: Vous croyez que Canagrex permettra d'identifier de nouveaux marchés pour vous?

M. Broadwell: Oui, nous le croyons.

Le sénateur Bielish: De plus, Canagrex pourrait assurer un système de troc; ainsi échanger votre produit pour un produit provenant du pays client. Vous ne serez peut-être pas d'accord

[Text]

Mr. Broadwell: The problem does not lie with our overproduction because we underproduce in Ontario and in Canada. Perhaps I will fill in the equation.

In our brief we identify the fact that the major producing areas are Minnesota, North Dakota, Michigan and Ontario. Therefore, when we consider what is involved in marketing a crop, we have to think of the total numbers of those areas in relation to what the market will take. The problem with 1982 production is the fact that the total accumulation of those three areas has provided the largest crop in history. If we had not grown any beans at all this year, there would still be a surplus.

Senator Bielish: How will Canagrex help you in solving that problem?

Mr. Broadwell: To some degree, that problem will solve itself. As a result of the price being so low, we foresee a cutback in acreage in all areas. We see this problem as being of only a temporary nature and we think that it will correct itself a year down the road.

From our own standpoint, however, we want to be able to go out and consistently market our commodity. For example, if we are growing 1.6 million or 1.8 million bags, we would like to have a place to market that production. We have tried to do so and hopefully we will continue along those lines on our own. What we are saying is that we feel that Canagrex can be an asset over and above any efforts that are made by ourselves or other people involved in our industry in terms of identifying markets and providing the facility for state-to-state trading.

We are beginning to see a little of this coming about. We are going to Saudi Arabia, for instance, in the middle of February. That is an area where we could possibly be looking at state-to-state trade. A few years ago, when Mr. Gillespie was the Minister of Industry, Trade and Commerce, we went to Iran, Iraq and Saudi Arabia. Even then they were interested in that type of operation.

Senator Bielish: You are looking at your maximum production, but how will Canagrex be able to deal with the production of other countries? You have stated that, even if Ontario had produced no beans this year, there would still have been a surplus. How would Canagrex deal with the oversupply or the total amount of production the world over?

Mr. Broadwell: I do not think that that can be dealt with as such, other than to try to ensure that we can sell our own production. In other words, there will be a carryover of beans this year. We do not feel that we want to carry over. We think that Michigan will be the place where beans are carried over. We simply want, therefore, to ensure that we will sell our commodity every year.

[Traduction]

avec moi, mais je crois que votre problème en est un de surproduction.

M. Broadwell: Non. Le problème n'en est pas vraiment un de surproduction puisque nous connaissons une sous-production en Ontario et au Canada en général. Peut-être devrais-je m'expliquer.

De notre mémoire, nous disons que les principales régions productrices sont le Minnesota, le Dakota du Nord, le Michigan et l'Ontario. Ainsi, lorsque nous songeons à tout ce qui entre en ligne de compte dans la commercialisation d'une récolte, nous devons penser à la production totale de ces régions et à ce que le marché peut accepter. Le problème que nous avons eu en 1982 est que la production totale de ces trois régions représente la meilleure récolte de notre histoire. Si nous n'avions pas cultivé de haricots cette année, nous aurions quand même eu un excédent.

Le sénateur Bielish: Comment Canagrex pourrait-elle vous aider à résoudre ce problème?

M. Broadwell: Dans une certaine mesure, ce problème se résoudra de lui-même. Puisque le prix est si bas, nous prévoyons une baisse de la superficie ensemencée dans toutes les régions. Pour nous, ce problème est passager, et nous croyons qu'il aura été réglé d'ici un an.

Toutefois, nous voulons être en mesure de toujours mettre notre produit en marché. Par exemple, si nous récoltons 1,6 million ou 1,8 millions de sacs, nous voudrions avoir un endroit où vendre ce produit. Nous avons essayé de le faire, et nous espérons que nous pourrions continuer à procéder de façon indépendante. Nous disons simplement que nous croyons que Canagrex pourra nous aider à définir les marchés et à promouvoir des échanges bilatéraux sans parler des efforts que nous faisons personnellement en ce sens ou que font les autres personnes qui participent à notre industrie.

Il y a maintenant des activités du genre. Nous allons en Arabie Saoudite, par exemple, à la mi-février. C'est une région où nous pourrions peut-être conclure un échange bilatéral. Il y a quelques années, lorsque M. Gillespie était ministre de l'Industrie et du Commerce, nous sommes allés en Iran, en Irak et en Arabie Saoudite. Nous nous intéressions déjà, à ce genre d'entente.

Le sénateur Bielish: Vous parlez de votre production maximale, mais comment Canagrex pourra-t-elle s'occuper de la production des autres pays? Vous avez dit que même si l'Ontario n'avait pas produit de haricots cette année, il y aurait tout de même eu un excédent. Comment Canagrex pourrait-elle s'occuper des excédents ou de la production mondiale totale?

M. Broadwell: Je ne crois pas qu'on pourrait s'attaquer à la question en soi, sauf qu'on pourrait essayer de vendre notre propre production. En d'autres mots, il y aura un stockage des haricots de cette année. Nous croyons que c'est au Michigan que cela se produira. Nous désirons donc simplement assurer la vente de nos produits chaque année.

[Text]

Senator Bielish: You are speaking in terms of competition. Join the clan. We from the prairies are suffering from the same condition with our oilseeds, wheat, and so on.

Mr. Broadwell: Yes, I realize that we are not alone.

Senator Bielish: It comes to the question of competition, then. Are you going to have a price war in order to sell?

Mr. Broadwell: We are involved in that sort of problem already, but not within Canada. We are involved in it with respect to beans produced in Michigan, Minnesota and North Dakota. As I have said, we feel that, because of the essentially low prices, for all intents and purposes this problem will correct itself this year because there will simply be a cutback in production.

Senator Bielish: If this will correct itself this year without Canagrex, is that not saying that you have almost solved your problem, that you are managing your problem fairly well?

Mr. Broadwell: We are certainly trying to manage it. I should make the point again that we would like to ensure that, regardless of the production of Ontario or of our competition, we could sell the product. Sitting here today, I cannot absolutely say for sure that we can sell all of the beans that we produced this last year. I believe that Canagrex would assist us, as one more facility, to ensure that we can sell them.

Senator Bielish: What relationship does the Ontario Bean Producers' Marketing Board have with the Ontario Dealers Association?

Mr. Broadwell: The dealers are agents of the board. In other words, we would appoint them as agents to handle our beans and operate within the system.

Senator Bielish: I understand that their stand is not so favourable toward Canagrex. What is your view on that?

Mr. Broadwell: I guess I can understand their position. I do not agree with it, obviously. I believe they are concerned. I am not so sure that they are concerned about white pea beans. Outside of the yellow eye bean, which we mentioned earlier, and the white pea bean, which are grown under our system—we have other beans that are grown on a much smaller scale—there might be some concern on their part—I really should not be commenting, I guess, because I do not know—that Canagrex might step in and purchase the product and sell it.

Mr. South: I think also it has to be understood that most of the comprehensive dealers, or the handlers of beans, handle other products as well as beans—such as, for instance, corn, barley, oats and soya beans. Perhaps the white pea bean or the navy bean is only a small portion of their income, and it is really not why they are against Canagrex—it is not because of the white bean, but because of some of the other products that they handle.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Vous parlez de concurrence. J'aimerais vous dire de vous joindre à la foule. Nous venons des Prairies et connaissons le même problème avec nos oléagineux, notre blé et ainsi de suite.

M. Broadwell: Oui, je sais que nous ne sommes pas les seuls.

Le sénateur Bielish: Le mot clef est la concurrence. Devrez-vous avoir une guerre des prix pour vendre vos produits?

M. Broadwell: Nous avons déjà ce genre de problème, mais pas au Canada. Je parle des haricots produits au Michigan, au Minnesota et dans le Dakota du Nord. Comme je l'ai dit, nous croyons que, parce que les prix sont très bas, ce problème disparaîtra à toutes fins pratiques cette année parce qu'il y aura simplement une baisse de la production.

Le sénateur Bielish: Si cette situation est corrigée sans l'aide de Canagrex, n'est-ce donc pas dire que vous avez presque réglé votre problème et que vous pouvez vous occuper de cette question sans l'aide de quiconque?

M. Broadwell: Nous essayons certainement de gérer notre affaire. J'aimerais dire encore une fois que nous aimerions avoir l'assurance que, peu importe la production de l'Ontario ou celle de nos concurrents commerciaux, nous vendrons notre production. Je ne peux pas vous dire, ici, aujourd'hui, que nous vendrons certainement tous les haricots que nous avons produits l'an dernier. Je crois que Canagrex nous aiderait à atteindre cet objectif.

Le sénateur Bielish: Quel est le lien qui existe entre l'Ontario Bean Producers' Marketing Board et l'Ontario Dealers Association?

M. Broadwell: Les courtiers sont des agents de l'office de commercialisation. En d'autres mots, nous les choisirions comme agents pour vendre nos haricots et travailler au sein du système.

Le sénateur Bielish: Ils ne sont pas tout à fait en faveur de la création de Canagrex. Qu'en pensez-vous?

M. Broadwell: Je crois savoir comprendre leur point de vue. Évidemment, je ne partage pas leur opinion. Je crois qu'ils s'inquiètent. Je ne sais pas s'ils s'inquiètent vraiment pour les haricots nains blancs. A part les haricots à hile jaune, dont nous avons parlé un peu plus tôt, et le haricot nain blanc, dont nous faisons la culture—nous avons d'autres haricots dont nous faisons une culture beaucoup moins importante—et ils s'inquiètent peut-être à ce sujet. Je ne devrais vraiment pas en parler parce que je ne suis pas tout à fait certain—ils craignent peut-être que Canagrex vienne simplement acheter le produit pour le revendre.

M. South: Je crois qu'il faut également comprendre que la plupart des courtiers, ou des vendeurs de haricots, s'occupent également d'autres produits comme le maïs, l'orge, l'avoine et les fèves soja. Le haricot nain blanc ou le petit haricot blanc ne représentent peut-être qu'une faible partie de leur revenu, et ce n'est pas vraiment pour cela qu'ils s'opposent à la création de Canagrex—ce n'est pas à cause du haricot blanc, mais à cause de certains des autres produits dont ils s'occupent.

[Text]

Senator Bielish: On the other hand, if there is a section which has some doubt about the value of Canagrex—and you say that the white pea beans represent just a small portion of their income—when we look at the economy of the agricultural section, is that not a concern of yours, that you are a smaller group going out for something, and another group within the agricultural community is looking at it with some concern?

Mr. Broadwell: We are in an area, in London, Ontario, that is surrounded by the production of corn, soya beans, and so on. Soya beans, for instance, have a marketing system. I believe they are supportive. If you want to go down the line of the commodities that are produced and determine who are supportive and who are not, I believe, from our standpoint, we see benefits, and obviously we are supporting Canagrex from our own point of view. I do not think that I can speak for the others.

Senator Bielish: Their name is the Ontario Bean Dealers Association.

Mr. Broadwell: Yes. We sit down with those people every year and negotiate their handling charges, and so on. I do not think that is much different from what you are suggesting.

Senator Molgat: Mr. Chairman, my first questions concern the exact mechanism of selling. I want to make sure that I understand the situation clearly. Mr. Broadwell, your marketing board does not sell?

Mr. Broadwell: No. We establish price. Our dealers can purchase these. We sell on an option basis to the dealers. For our domestic market we establish the price and a time limit of 24 hours, where we would lock in both the volume and the price. The dealer can pick up that particular option and he knows that he is protected for that length of time. On an export basis, it is 48 hours, simply because of the time differences when you have to deal with countries outside of Canada. That is established at 48 hours, with the same concept of locking in price and quantity. If they do not pick it up in that period of time, the thing just dissolves. If they do, then the sale is made. So the dealer, in that case, would have purchased the beans, and he could either purchase them to his own account or he could purchase them and have a sale for them subsequent to that, either domestic or export.

Senator Molgat: I am particularly interested in the export field. Let us take the case of your biggest market, which is Great Britain. You make the contact with the buyer in Great Britain, not the dealer?

Mr. Broadwell: No. The dealer would make the contact. We have played the supportive role, where we have gone out—either our group or with the dealers—over the years to establish the markets, to identify them, and so on. Once that is done, the dealer basically will supply that market, and we will enter the picture periodically in a supportive role, whether it is to put on a convention to facilitate an educational aspect, or promotion, advertising, research—we are involved in research—new product development, and so on. We play a lot of roles in the system as a marketing board.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: D'un autre côté, si un groupe s'inquiète de l'utilité de Canagrex—et vous dites que la production de haricots nains blancs ne représente qu'une faible partie de leur revenu—si l'on étudie l'économie du secteur agricole, n'êtes-vous pas préoccupé par le fait de constituer un petit groupe tentant d'obtenir quelque chose et de voir un autre groupe du milieu agricole s'en inquiéter également?

M. Broadwell: Nous sommes situés à London, en Ontario, dans une région où nous sommes entourés de producteurs de maïs, de soja, etc. Dans le cas du soja, par exemple, il existe un système de mise en marché. J'imagine que ces producteurs appuient Canagrex. Si vous voulez passer en revue la liste des produits et déterminer qui appuie Canagrex et qui s'y oppose, je peux vous dire que de notre point de vue, nous voyons des avantages à la création de Canagrex et nous l'appuyons. Mais, je ne peux parler au nom des autres.

Le sénateur Bielish: Il s'agit de l'Ontario Bean Dealers Association.

M. Broadwell: Oui. Nous les rencontrons chaque année et négocions leurs frais de manutention, et ainsi de suite. Je ne pense pas que cela soit très différent de ce que vous proposez.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, mes premières questions portent sur le mécanisme précis de la vente. Je veux être sûr de bien comprendre la situation. Monsieur Broadwell, votre office de commercialisation ne vend pas?

M. Broadwell: Non. Nous établissons les prix. Nos courtiers peuvent acheter les produits. Nous leur vendons des droits d'option. Pour le marché intérieur, nous fixons les prix et un délai de 24 heures à l'intérieur duquel nous gelons le volume et les prix. Le courtier pour choisir une option donnée et il sait qu'il est protégé pendant cette période. En ce qui concerne le marché de l'exportation, le délai est de 48 heures tout simplement en raison du décalage horaire dont il faut tenir compte lorsque l'on traite avec d'autres pays. Si le courtier ne se prévaut pas de son droit d'option pendant cette période, l'entente est résiliée. Dans le cas contraire, la vente est conclue. Dans ce cas, le courtier aurait donc acheté des haricots et il pourrait les avoir achetés soit pour son propre compte, soit pour les revendre plus tard sur le marché intérieur ou sur le marché de l'exportation.

Le sénateur Molgat: Je m'intéresse particulièrement au marché de l'exportation. Prenons par exemple le cas de notre plus important marché, à savoir la Grande-Bretagne. Vous communiquez avec l'acheteur en Grande-Bretagne, et non avec le courtier?

M. Broadwell: Non. C'est le courtier qui prend contact. Nous nous sommes bornés à offrir notre aide là où nous avons cherché des marchés—soit seuls, soit en collaboration avec les courtiers—pour créer des marchés, les délimiter, etc. Cela fait, c'est fondamentalement le courtier qui approvisionne ce marché, et nous intervenons à l'occasion, par exemple pour organiser un congrès à des fins d'éducation, de promotion, de publicité, de recherche—nous participons à la recherche—de mise en point de nouveaux produits, etc. En tant qu'office de commercialisation, nous jouons un rôle à multiple facettes dans le système.

[Text]

Senator Molgat: I see; but in Great Britain there would be several customers.

Mr. Broadwell: Oh yes.

Senator Molgat: And you would have several dealers selling into that market?

Mr. Broadwell: That is correct.

Senator Molgat: But at a price fixed by you?

Mr. Broadwell: That is correct.

Senator Molgat: They cannot vary that price?

Mr. Broadwell: They are not supposed to.

Senator Molgat: Les us assume that Canagrex is in operation. Does it work with dealers or does it work only with you? How do you see that working out?

Mr. Broadwell: I would see it working with both. There are different areas, and it could perform a function for both of us—because if a dealer, for instance, was working with Canagrex into, let us say, a new market that we were trying to establish, or that Canagrex had identified, you might require, say, a price concession to go into that market. The dealer would not be able to do that on his own. He would come back to us and say “I think there is a possibility there. It may take a reduction of 25 cents per hundred, or whatever, and hopefully we can make a sale.” We would then say “Okay, go ahead.”

Senator Molgat: Orders coming from an outside country wanting beans could come to you or they could go directly to a dealer?

Mr. Broadwell: They could come to both of us. If they came to us, we, in turn, would turn them over to the dealers. When we are promoting beans, and so on, we have different dealer, and they handle different commodities, as we have already established. Depending on what it happened to be, we would simply turn it over to all of them and ask them to respond. Some of them would pick it up, and others wouldn't. We would ask whoever did to let us know, so that we would know it was being looked after.

Senator Molgat: How many dealers would there be, roughly?

Mr. Broadwell: We have eight what are called comprehensive dealers. They are people who physically handle the beans, store them, bag them, clean them, and so on—they would take them through to completion and would sell them ultimately to the consumer. In addition, we have another 10 to 15 what are called satellites, which are simply receiving stations that receive beans from the producer and transfer them to a comprehensive dealer. Then we have another half dozen seed dealers who are interested only in seed.

Senator Molgat: If a producer does not want to belong to your board can he operate outside it?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Je vois; mais il y aurait plusieurs clients en Grande-Bretagne.

M. Broadwell: Oh oui.

Le sénateur Molgat: Et plusieurs courtiers vendent sur ce marché?

M. Broadwell: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Mais un prix fixé par vous?

M. Broadwell: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Ils ne peuvent modifier ce prix?

M. Broadwell: Ils ne sont pas censés le faire.

Le sénateur Molgat: Supposons que Canagrex fonctionne. Traite-t-elle directement avec les courtiers ou uniquement avec vous? Comment voyez-vous la situation?

M. Broadwell: D'après moi, Canagrex traiterait avec les courtiers et avec nous. Il y a différentes régions et Canagrex pourrait avoir un rôle à jouer pour les courtiers comme pour nous—parce que si un courtier collaborait par exemple avec Canagrex au sujet d'un nouveau marché que nous tenterions de créer ou que Canagrex aurait identifié, il pourrait être nécessaire de faire une concession sur les prix pour obtenir ce marché. Le courtier ne serait pas habilité à la consentir. Il viendrait nous voir et nous dirait par exemple: «Je pense qu'il y a des possibilités. Si nous accordons une réduction de 25 cents le cent ou à peu près, nous pourrions peut-être décrocher la vente». Nous dirions alors «D'accord, allez-y».

Le sénateur Molgat: Les offres d'achat provenant de l'étranger au sujet de haricots vous seraient-elles communiquées ou seraient-elles directement envoyées à un courtier?

M. Broadwell: Elles pourraient être adressées à l'un ou à l'autre. Si elles nous sont adressées, nous les communiquons aux courtiers. Lorsque nous faisons la promotion des haricots ou d'autres produits, nous traitons avec différents courtiers qui s'occupent chacun de produits différents, comme nous l'avons déjà dit. Selon le produit dont il s'agit, nous enverrions tout simplement l'offre à tous les courtiers intéressés. Certains y répondraient, et d'autres pas. Nous demanderions tout simplement que les courtiers qui y donnent suite nous en informent pour que nous sachions si quelqu'un s'occupe de l'offre en question.

Le sénateur Molgat: Combien de courtiers y aurait-il à peu près?

M. Broadwell: Nous avons huit courtiers généraux, comme nous les appelons. Il s'agit de personnes qui s'occupent directement des haricots, les entreposent, les mettent en sacs, les lavent, etc. Ils s'occupent des haricots d'un bout à l'autre et ce sont eux qui finalement les vendent au consommateur. De plus, nous avons dix à quinze satellites qui sont tout simplement des stations qui reçoivent les haricots du producteur et les envoient à un courtier général. Nous avons en outre une demi-douzaine de marchands grainiers qui ne s'intéressent qu'aux graines.

Le sénateur Molgat: Un producteur est-il libre de ne pas passer par votre office?

[Text]

Mr. Broadwell: Not in Ontario. If he grows white pea beans or yellow eyes, he has to work within the system and follow those rules and regulations.

Senator Molgat: When you say "operate within the system" does that mean that the farmer must deliver and sell his product to a dealer?

Mr. Broadwell: He does not actually sell to the dealer; he delivers to the dealer. The board establishes the initial payment that a producer will receive each year for delivery. It sits down with the dealers and negotiates a handling charge with the dealers to operate, clean and so on. Bank guarantees are tied into that. We have a bonus system for the dealers. We pay the dealer storage and interest charges. We own all the beans in the system. The producer delivers the beans to an elevator. The elevator would take a sample of the beans and establish the moisture content and what we call "pick" which is foreign matter and so on in the beans. This grading would establish them as a basic No. 1 type of bean. We would receive an initial payment based on the quality of the beans which would be paid by the dealer, who would then send the settlement slip to the board and we would reimburse the dealer, which means that we own the beans in his facility. When it comes time to sell them we go through the option system I described earlier. So other than providing the facilities and so on, the dealer has no money invested in the beans.

Senator Molgat: Looking ahead, supposing Quebec, Manitoba or southern Alberta were to become producers of these beans but chose not to set up a marketing board and sell through you but rather to sell on the open market, how do you see the role of Canagrex in that situation? Would they work equally with other groups who might be competing with you?

Mr. Broadwell: I would think so. I don't think we have any claim to fame where Canagrex is concerned. I am sure that they would operate with anyone who wanted to operate with them.

Senator Molgat: So you do not see any problems there?

Mr. Broadwell: No. We are meeting some very stiff competition currently. If people in other provinces want to grow beans and to expand, then that is fine.

Senator Molgat: I would like more information on the world markets. You say in your brief that the normal world demand is for approximately 340,200 metric tonnes. That is the present movement of beans within the world?

Mr. Broadwell: Of white pea beans. There is a substantially larger quantity of other beans.

Senator Molgat: When you talk, for example, about the markets in Iran, Iraq and Saudi Arabia, are they presently buying your type of bean?

[Traduction]

M. Broadwell: Pas en Ontario. S'il produit des haricots nains blancs ou des haricots à œil jaune, il doit passer par le système et en suivre les règles.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous dites qu'il doit passer par le système, cela signifie-t-il que l'agriculteur doit livrer et vendre son produit à un courtier?

M. Broadwell: En fait, il ne vend pas au courtier; il lui livre sa production. L'office décide du paiement initial que recevra le producteur chaque année pour ses livraisons. Il rencontre les courtiers et négocie avec eux les frais de manutention prévus pour le fonctionnement, le nettoyage etc. On a recours à des garanties bancaires. Nous avons un système de primes à l'intention des courtiers. Nous leur payons les frais d'entreposage et d'intérêt. Nous possédons tous les haricots qui sont dans le système. Le producteur livre les haricots à un silo-éleveur. Au silo, on effectue classement sur échantillon en fonction de la teneur en eau des haricots et des matières étrangères. Cette évaluation permet de classer les haricots par exemple dans la catégorie de base numéro 1. Nous recevons du courtier un paiement initial fondé sur la qualité des haricots. Le courtier fait ensuite parvenir le bordereau à l'office et nous le remboursons, ce qui signifie que les haricots entreposés chez lui nous appartiennent. Quant vient le moment de la vente, nous passons par le système d'options que j'ai décrit plus tôt. Donc, le courtier se contente de fournir les installations, et il n'a aucun argent investi dans les haricots.

Le sénateur Molgat: En pensant à l'avenir, supposons que le Québec, le Manitoba ou le sud de l'Alberta deviennent producteurs de haricots mais choisissent de ne pas créer d'office de commercialisation et de vendre par votre intermédiaire mais plutôt de vendre sur le marché libre. Comment voyez-vous le rôle de Canagrex dans ce cas? Ces provinces traiteraient-elles avec d'autres groupes qui pourraient devenir des concurrents pour vous?

M. Broadwell: Je pense que oui. Je ne pense pas que nous ayions rien de spécial à offrir en ce qui concerne Canagrex. Je suis sûr que ces provinces traiteraient avec quiconque est prêt à le faire.

Le sénateur Molgat: Donc, d'après vous, il n'y aurait aucun problème?

M. Broadwell: Non, nous faisons déjà face à une concurrence très serrée. Si des gens d'autres provinces veulent produire des haricots et agrandir le marché, nous n'avons rien à y redire.

Le sénateur Molgat: Je voudrais avoir davantage de renseignements sur les marchés mondiaux. Vous dites dans votre exposé que la demande mondiale normale s'établit à environ à 340 200 tonnes métriques. Cela représente-t-il les mouvements actuels de haricots dans le monde?

M. Broadwell: Il s'agit des haricots nains blancs. Il existe des quantités considérablement plus élevées d'autres haricots.

Le sénateur Molgat: Vous parlez des marchés de l'Iran, de l'Irak et d'Arabie Saoudite; voulez-vous dire qu'ils achètent actuellement votre catégorie de haricots?

[Text]

Mr. Broadwell: They have purchased some. We think there is a greater potential there, but not on a regular basis which, as I described earlier, is one of the difficulties we face with Cuba, Bulgaria, and so on. We do not know from one year to the next how much these countries will purchase.

Senator Molgat: If they purchase your beans one year why do they not purchase them the next?

Mr. Broadwell: I don't know, but I would assume that they don't have the financial resources to buy them or somebody is telling them to buy something else. We would like to establish these purchases on a more regular basis. We do have certain customers via dealers and so on and countries that are more consistent. But because of the way they are produced here, we do need these other areas to be able to market the beans.

Senator Molgat: Do you think that there is a substantially greater potential for your type of bean on the world market?

Mr. Broadwell: Yes.

Senator Molgat: Are your dealers involved in seeking out these markets?

Mr. Broadwell: Yes. They very often accompany us on trade missions and will do so on the coming Saudi Arabia trip. I had four dealers with me in Paris, France, in November and we had an excellent response there. I believe that we were instrumental in actually getting Canada to participate in some of these trade fairs whereas it used to be only Ontario and Quebec. We felt that this was a ridiculous situation, that in participating on the basis that we were we needed the support of the country, considering that there are so many other countries that go to these fairs and participate in them. Although it was not the case in the most recent fair in Paris, I think we are among the top countries in terms of potential sales, but all of that is an on-going thing. You cannot rely from one year to the next on being able to repeat your sale of the previous year in any one country, so you have to look constantly for additional markets. There are two types of markets. There is the quality market and there is the price market. We take pride in producing a quality product and we sell the beans as such.

In addition to the countries that were mentioned, we have some difficulty with others, such as Ethiopia. This year their production of white pea beans is up from approximately 15,000 tonnes last year to 25,000 tonnes. We know from past experience that it does not matter at what price Canadian or American beans are set, the Ethiopians will undercut it.

Senator Molgat: So you want Canagrex because you think it would do a better job than the present government service is doing through IT & C, and whatever the private dealers are doing?

Mr. Broadwell: That is correct. There are very few instances where we have not at least initiated, spearheaded or actually

[Traduction]

M. Broadwell: Ils en ont acheté un peu. Nous pensons que les ventes pourraient être meilleures, mais pas sur une base régulière. Comme je l'ai déjà dit, c'est là un des problèmes auxquels nous faisons face avec Cuba, la Bulgarie etc., car nous ne savons pas d'une année à l'autre quel volume ces pays achèteront.

Le sénateur Molgat: S'ils achètent des haricots une année, pourquoi ne le font-ils pas l'année suivante?

M. Broadwell: Je ne sais pas, mais je suppose qu'ils n'ont pas les ressources financières nécessaires ou que quelqu'un leur conseille d'acheter autre chose. Nous aimerions organiser ces achats sur une base plus régulière. Certains de nos clients qui traitent avec des courtiers, et certains pays sont plus réguliers. En raison de la façon dont les haricots sont produits ici, nous avons effectivement besoin de ces autres régions pour la mise en marché.

Le sénateur Molgat: Pensez-vous que les possibilités mondiales pour cette catégorie de haricots sont sensiblement meilleures?

M. Broadwell: Oui.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vos courtiers travaillent à la recherche de débouchés de ce genre?

M. Broadwell: Oui. Ils nous accompagnent très souvent lors des missions commerciales, ce qu'ils feront par exemple lors du voyage en Arabie Saoudite prévu pour bientôt. Quatre courtiers m'accompagnaient à Paris en novembre dernier et les réactions ont été très bonnes. Je pense que nous avons aidé à obtenir que le Canada participe à certaines de ces foires commerciales, alors qu'auparavant, seulement l'Ontario et le Québec y participaient. Nous trouvions la situation ridicule; pour participer efficacement à ces foires, il faut l'appui du pays, vu le grand nombre d'autres pays qui y participent. Bien que cela n'ait pas été le cas lors de la dernière foire commerciale tenue à Paris, je pense que nous figurons parmi les principaux pays en ce qui concerne les ventes potentielles, mais tout cela évolue sans cesse. Vous ne pouvez pas vous fier aux ventes d'une année et penser que vous pourrez les répéter l'année suivante; vous devez donc constamment chercher de nouveaux marchés. Il y a deux genres de marchés. Il y a le marché de la qualité et celui des prix. Nous sommes fiers de produire des haricots de qualité et nous les vendons en tant que tels.

En plus des pays que nous avons mentionnés, nous éprouvons certaines difficultés avec d'autres, comme l'Éthiopie. Cette année, leur production de haricots nains blancs est en hausse d'environ 15 000 tonnes par rapport à l'année dernière, et elle est passée à 25 000 tonnes. Or, l'expérience nous a appris que quel que soit le prix des haricots canadiens ou américains, les Éthiopiens vendront encore moins cher.

Le sénateur Molgat: Donc, vous êtes en faveur de Canagrex parce que vous pensez que cette société sera plus efficace que les courtiers ou que les services gouvernementaux actuellement offerts par le truchement d'Industrie et Commerce?

M. Broadwell: C'est exact. Il est très peu de cas où nous n'avons pas au moins suscité, dirigé, ou, en fait, mené la

[Text]

conducted the trade mission within our own industry along with dealer participation. We have tried to initiate these things and most of the time the dealers go along with us, but not always. We think that more can be done than is being done now in our particular industry.

Senator McGrand: I would like to go back and discuss the food value of the bean. It is very high in protein and it is a good substitute for meat. Even though it is higher in protein than wheat or potatoes, we seem to direct our resources toward developing a better quality wheat or potato. The bean has been neglected. What is being done to develop a more suitable variety of bean that would meet the need today for cheaper food?

Mr. Broadwell: Unfortunately, we feel that the bean is so cheap currently that that is one of our major problems. I don't think Canadians appreciate generally just how small a percentage of their income is dedicated to purchasing food.

You asked what is being done with beans. Well, we have a rather extensive research program both federally and provincially which we are very pleased with, and we are proud of that type of support. However, we also feel that we have put our money where our mouth is in that our marketing board has for many years supported both levels of government with money to fund some of these programs.

Because of the increased competition and the total production being at a record, we feel we will need new varieties. Some of those we do have coming, but we believe there should be a renewed emphasis on research to give us the kind of support we need to compete in the present world marketplace. I think these people have done a commendable job, but they need a boost to move a little faster, because we are stuck with that kind of situation on the other end when it comes to selling the commodity.

A lot of research is taking place in all aspects of production: varieties, weed control, row widths, harvesting, and so on. In fact, we have even gone so far in the last few years as actually to extract the protein from the bean and make products like bean flour which can be used by people who are allergic to wheat flour.

So in the future we see a fair potential for new products, but one of our biggest problems currently has to do with our varieties and we are asking our research people to push harder to get us some new varieties that will stand up under a wider range of weather conditions, thus allowing us to go to what we would call direct combining, that is, combining the beans in the field in a way similar to how soya-beans are combined.

[Traduction]

mission commerciale au sein de notre propre industrie en collaboration avec les courtiers. Nous nous sommes efforcées de susciter des missions de ce genre et les courtiers nous accompagnent le plus souvent, mais pas toujours. Nous pensons qu'il reste beaucoup à faire dans cette industrie en particulier.

Le sénateur McGrand: Je voudrais revenir en arrière et discuter de la valeur alimentaire du haricot. Ce légume a une teneur en protéines très élevée et constitue un bon substitut de la viande. Même si sa teneur en protéines est plus élevée que celle du blé ou de la pomme de terre, nous semons orienter nos ressources vers la mise au point d'une meilleure qualité de blé ou de pomme de terre. Le haricot a été négligé. Que fait-on pour mettre au point une meilleure variété de haricots qui permettrait de répondre aux besoins actuels d'aliments moins chers?

M. Broadwell: Malheureusement, le haricot est actuellement si bon marché que cela devient l'un de nos plus grands problèmes. En règle générale, je ne pense pas que les Canadiens se rendent compte à quel point le pourcentage de leur revenu consacré à l'alimentation est faible.

Vous avez ce que l'on fait dans le domaine du haricot. Eh bien, nous avons un programme de recherche assez poussé aux niveaux fédéral et provincial dont nous sommes très satisfait et nous sommes fiers de financer ce genre de travail. Cependant, nous estimons également que nous avons appliqué ce que nous prônons dans la mesure où notre office de commercialisation fournit depuis de nombreuses années des fonds aux deux paliers de gouvernement afin de financer certains de ces programmes.

Étant donné que la concurrence s'accroît et que la production totale atteint des sommets, nous aurons besoin de nouvelles variétés. Certes, certaines seront bientôt mises au point, mais nous estimons qu'il faut mettre davantage l'accent sur la recherche afin de nous aider à mieux soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Les chercheurs ont fait un travail louable, mais ils ont besoin d'une aide accrue afin d'accélérer les travaux parce que nous sommes aux prises avec la situation que nous avons déjà décrite lorsqu'il s'agit de vendre nos produits.

Beaucoup de travaux de recherche sont en cours sur tous les aspects de la production: variétés, élimination des mauvaises herbes, largeur des rangées, récolte, etc. En fait, ces dernières années, nous sommes arrivés au point où nous pouvons extraire la protéine du haricot et élaborer des produits comme la farine de haricot que peuvent utiliser les gens qui sont allergiques à la farine de blé.

L'avenir s'annonce donc prometteur pour les nouveaux produits, mais l'un de nos plus grands problèmes, actuellement, a trait aux variétés. Nous pressons nos chercheurs d'accélérer les travaux afin de créer de nouvelles variétés qui pourront subsister sous des climats plus variés, ce qui nous permettrait de recourir à ce que nous pourrions appeler le moissonnage-bat-toja direct, c'est-à-dire de récolter les haricots un peu comme le soja.

[Text]

I thought that Charlie Gracey was about to stand up and fight when you mentioned that beans had more proteins than meat.

Senator Molgat: No, he just left.

Mr. Broadwell: I only wish it were true that beans had more protein, but as such beans are not as complete a protein as meat, much as we would like to think so.

Senator McGrand: Beans are a meat substitute.

Mr. Broadwell: Not entirely. We have to support them with something else in order to give the individual a complete protein.

Senator McGrand: Well, beans lack some of the amino-acids. That is all.

Mr. Broadwell: That is correct.

Senator Bielish: If I may just make my prairie input, whole wheat bread and beans together would give you a complete protein.

Mr. Broadwell: That is right. Just keep eating them.

Senator Bielish: You mentioned that beans were cheap. What does a pound of beans cost on the market today?

Mr. Broadwell: I would assume that you could buy beans on the shelf for about 44 cents a pound.

Senator McGrand: Is Canada's climate such that Canada could be a major bean producer?

Mr. Broadwell: Yes, we are already. We are No. 2 in the world in terms of the export of white pea beans.

Senator McGrand: What do the white beans have that the soldier bean, the yellow-eye bean and the pink-eye bean did not have? The first beans I ever ate in New Brunswick were pink-eye beans. That was a long time ago. Then the yellow-eye beans came along and then soldier beans came. Now the soldier beans are gone and we cannot find them at all.

Mr. South: What the white bean has over the other beans is a shorter period of growth in terms of days.

Senator McGrand: Time is a factor, then.

Mr. Broadwell: Yes, it is.

Mr. South: To a point it is, yes.

Mr. Broadwell: It is in the sense that the longer a period of time you require to mature your beans the more likely you are to have problems with weather conditions.

Senator McGrand: Would the soldier bean require a longer time to mature?

Mr. Broadwell: Yes.

Senator Molgat: What is the maturing time for white beans?

[Traduction]

Je pensais bien que Charlie Gracey allait s'insurger lorsque vous avez dit que les haricots contenaient davantage de protéines que la viande.

Le sénateur Molgat: Non, il est simplement parti.

M. Broadwell: Ce serait trop beau si les haricots contenaient effectivement davantage de protéines, mais en fait, la protéine du haricot n'est pas aussi complète que celle de la viande.

Le sénateur McGrand: Le haricot est un substitut de la viande.

M. Broadwell: Pas tout à fait. Nous devons le compléter avec autre chose pour que le consommateur ait une protéine complète.

Le sénateur McGrand: En fait, tout ce qu'il manque aux haricots, c'est certains acides aminés.

M. Broadwell: C'est exact.

Le sénateur Bielish: Si je peux me permettre d'apporter mon point de vue d'origine des Prairies, le pain de blé entier et les haricots combinés vous donneraient une protéine complète.

M. Broadwell: C'est exact. Continuez à en manger.

Le sénateur Bielish: Vous avez dit que les haricots sont bon marché. Que coûte une livre de haricots sur le marché aujourd'hui?

M. Broadwell: Je pense que vous pourriez en acheter pour environ 44 cents la livre dans un magasin.

Le sénateur McGrand: Notre climat permettrait-il au Canada de devenir un grand producteur de haricots?

M. Broadwell: Oui, c'est déjà le cas. Au niveau mondial, nous sommes au deuxième rang pour les exportations de haricots nains blancs.

Le sénateur McGrand: Qu'est-ce que les haricots blancs et que n'avaient pas le soldier bean, le haricot à œil jaune et le haricot à œil rose? Les premiers haricots que j'ai mangés au Nouveau-Brunswick étaient des haricots à œil rose. C'était il y a très longtemps. Ensuite sont venus les haricots à œil jaune, puis les soldier beans. Maintenant, il n'y a plus de soldier beans.

M. South: Le haricot blanc a une période de croissance plus courte.

Le sénateur McGrand: Le temps est donc un facteur important.

M. Broadwell: Oui.

M. South: Dans une certaine mesure, oui.

M. Broadwell: C'est un élément dont il faut tenir compte en ce sens que plus la période de croissance est longue, plus vous risquez d'avoir des problèmes de température.

Le sénateur McGrand: Le soldier bean, est-il plus long à mûrir?

M. Broadwell: Oui.

Le sénateur Molgat: Quelle est la période de maturation du haricot nain blanc?

[Text]

Mr. Broadwell: They get down to about as low as 84 days.

Senator Hastings: On the question of government-to-government trading, you mentioned that you have an upcoming trip to Saudi Arabia. Did you indicate that you will be dealing with the government of Saudi Arabia?

Mr. Broadwell: No.

Senator Hastings: Do you foresee government-to-government trading becoming a more important element in the international marketing of commodities?

Mr. Broadwell: Only from the standpoint that it may be a means to an end. If that is so, then that is what we should be doing.

Senator Hastings: Do you see it as a phenomenon, just as it is with oil?

Mr. Broadwell: No. Too much trading goes on for that to be the case. I am just talking about beans, of course. We have a lot of this in operation, but what we don't have is government-to-government trading in beans, and I see that there is a place for that.

Senator Hastings: And it would become increasingly important.

Mr. Broadwell: It is not there now, so it will be, yes.

Senator Hastings: If Canagrex made an agreement with Saudi Arabia, for instance, that would be between you and Canagrex and the Government of Saudi Arabia, and the dealer would be out.

Mr. Broadwell: No.

Mr. South: We and the dealer would really be one.

Senator Hastings: Oh, you and the dealer would become one.

Mr. Broadwell: Only from the standpoint that, if we establish a price to the dealer and that is something that flies by the government in the deal, fine. If it does not fly, then they would come back to us and it might involve some price concession.

The Chairman: Canagrex might buy the product and sell it, though. Then your dealer would only be the transfer vehicle.

Mr. Broadwell: I don't see that happening in this instance.

Mr. South: We don't see Canagrex doing that.

Senator Molgat: In terms of the Far East market, you have just been through a great deal of talk recently about Japan. Have you looked at that market and is there a potential there?

Mr. Broadwell: Yes. We have been through that strip twice in the last few years. We are now looking at Australia and New Zealand, Japan, Malaysia, Hong Kong, Singapore and Indonesia.

Australia has its own industry, but it is heavily protected within Australia. That is so to such an extent that this year, if

[Traduction]

M. Broadwell: Dans les meilleurs cas, 84 jours.

Le sénateur Hastings: En ce qui concerne les échanges entre gouvernements, vous avez parlé d'un voyage prochain en Arabie Saoudite. Allez-vous traiter avec le gouvernement de l'Arabie Saoudite?

M. Broadwell: Non.

Le sénateur Hastings: Pensez-vous que les échanges commerciaux de gouvernement à gouvernement vont prendre une place croissante sur le marché international des marchandises?

M. Broadwell: Seulement si l'on considère que c'est un moyen d'arriver à une fin. Dans ce cas, c'est l'orientation que nous devrions prendre.

Le sénateur Hastings: Pensez-vous qu'on s'oriente vers ce genre de pratique, comme c'est le cas du pétrole?

M. Broadwell: Non. Il y a beaucoup trop d'échanges commerciaux pour que cela soit le cas. Je ne parle évidemment que des haricots. Ces échanges de gouvernement à gouvernement sont fréquents, mais inexistant dans le cas des haricots et je pense qu'il y aurait lieu d'y penser.

Le sénateur Hastings: Et cela deviendrait de plus en plus important.

M. Broadwell: Vu l'absence d'échanges de ce genre maintenant, ce sera le cas, oui.

Le sénateur Hastings: Si Canagrex concluait par exemple un accord avec l'Arabie Saoudite, cet accord ferait intervenir votre office, Canagrex et le gouvernement de l'Arabie Saoudite, mais les courtiers n'en feraient pas partie.

M. Broadwell: Non.

M. South: Il faut considérer que les courtiers et nous-mêmes constituons une seule entité.

Le sénateur Hastings: Ah bon. Vous et le courtier seriez considérés comme un élément unique.

M. Broadwell: Seulement si les prix que nous avons fixés au courtier sont approuvés par le gouvernement qui participe à l'accord; dans ce cas, tout va bien. Dans le cas contraire, le courtier viendrait nous consulter et il faudrait peut-être faire des concessions sur les prix.

Le président: Canagrex pourrait néanmoins acheter le produit et le vendre. Votre courtier ne deviendrait alors qu'un intermédiaire.

M. Broadwell: Je ne pense pas que cela se produirait.

M. South: Canagrex ne ferait pas cela.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne le marché de l'Extrême-Orient, vous sortez tout juste de vastes discussions sur le Japon. Avez-vous étudié ce marché et présente-t-il des possibilités intéressantes?

M. Broadwell: Oui. Nous avons étudié la question deux fois ces dernières années. Nous étudions actuellement les possibilités en Australie et en Nouvelle-Zélande, au Japon, en Malaisie, à Hong Kong, à Singapour et en Indonésie.

L'Australie possède sa propre industrie de haricot, mais celle-ci est strictement protégée à l'intérieur des frontières. A

[Text]

they had not been able to reach an agreement with their canners to buy the product at a price substantially above the world market, we could probably have destroyed them, because we are selling product at something probably less than half what they are selling it at, and it is only because of that arrangement that, in my opinion, they are basically in existence. But I do not see that continuing.

We do make sales to New Zealand, and Australia as well, but to Australia only when they do not produce sufficient quantities to supply their domestic markets.

Japan is into a different use. They use split beans and different types of white pea beans. They make bean paste out of them. They do not use canned beans, as we know them, in any great quantity.

We held an in-store promotion in two supermarkets in Kuala Lumpur in Malaysia a few years ago. We took a food technologist on that trip and set up seminars with potential customers there. We told them that the food technologist was available to the canneries and he, in turn, went to the various canning factories and told them to simply, "tighten this, adjust that, fix this," and what have you. He was worth his weight in gold in terms of the potential business that could come from there.

The in-store promotions that were done in the supermarkets—and we have not done too many of those, but looked at other areas where it was done—were probably as great as I have seen anywhere. Those people responded to that type of promotion.

Currently, we are looking at the possibility of going back there this summer. Some of the problems have changed, but we feel that part of the difficulty in the Malaysian market was the presence of our American friends. They have also recognized that part of the world as a potentially good market and have used their agricultural attachés on a regular basis. Subsequently, we have lost some of that market, but we will try to get it back.

Since we know some of the problems that exist there, that is not as big a problem for us. However, we are looking at other areas and other countries where we do not know what is going on, as well as attempting to have these exports on a more consistent basis from one year to the next.

So, we have looked at the Pacific Rim.

Senator Molgat: But to get into that market you see Canagrex as having people on the ground on a constant basis, and not just occasional trips being made?

Mr. Broadwell: That is right.

The Chairman: If there are no further questions, honourable senators, may I, on your behalf, thank Mr. South and Mr. Broadwell for the extensive presentation they have made this morning.

[Traduction]

un point tel que cette année, si les producteurs australiens n'avaient pu s'entendre avec les conserveries pour que celles-ci leur achètent les haricots à un prix sensiblement supérieur aux prix mondiaux, nous aurions probablement pu les éliminer parce que nous vendons nos haricots à un prix probablement inférieur de moitié au leur; ce n'est que grâce à cet accord qu'ils sont, à mon avis, toujours en activité. Mais je ne pense pas que cela va continuer.

Nous vendons effectivement des haricots à la Nouvelle-Zélande et également à l'Australie, mais dans ce dernier cas, seulement lorsque ce pays ne produit pas des quantités suffisantes pour répondre aux besoins du marché intérieur.

Le Japon fait une utilisation différente des haricots. Les Japonais utilisent les pois cassés et différents genres de haricots nains blancs. Ils en font de la pâte. A ce que nous savons, ils ne consomment pas beaucoup de haricots en conserve.

Il y a quelques années, nous avons organisé des campagnes de promotion dans deux supermarchés de Kuala Lumpur en Malaisie. Nous avons envoyé un technicien de l'alimentation et organisé des colloques à l'intention de clients potentiels. Nous avons dit à ceux-ci que le technicien en alimentation pouvait se rendre dans leur conserveries. Ce dernier est allé dans les conserveries et leur a tout simplement dit de resserrer ceci, d'ajuster cela, de réparer ceci, et que sais-je encore. Si l'on pense aux ventes potentielles qui pourraient provenir de ce marché, ce technicien a valu son pesant d'or.

Les promotions qui ont été faites dans les supermarchés—et nous n'en avons pas fait beaucoup, mais nous avons examiné d'autres régions où l'on en a fait—étaient probablement aussi importantes que celles que j'ai vu partout ailleurs. La population a bien réagi à ce genre de promotion.

Nous envisageons actuellement la possibilité d'y retourner l'été prochain. Certains problèmes ont évolué mais, à notre avis, c'est la présence de nos amis américains sur le marché malaysien qui était en partie la cause des difficultés. Les Américains ont reconnu comme nous que cette partie du monde peut constituer un bon marché et ils ont donc régulièrement fait appel à leurs attachés en agriculture. Par la suite, nous avons perdu une partie de ce marché, mais nous essaierons de le récupérer.

Comme nous connaissons quelques-uns des problèmes qui existent dans ce pays, ils ne prennent pas une aussi grande ampleur pour nous. Toutefois, nous examinons d'autres régions et d'autres pays dont nous ignorons la situation, et nous tentons d'effectuer ces exportations à intervalles plus réguliers d'une année à l'autre.

Ainsi, nous avons examiné les pays de la côte du Pacifique.

Le sénateur Molgat: Mais pour pénétrer sur ce marché, à votre avis, Canagrex devrait-elle disposer continuellement de personnes sur le terrain, ou n'envoyer des représentants qu'à l'occasion seulement?

M. Broadwell: C'est exact.

Le président: Si vous n'avez pas d'autres questions à poser, honorables sénateurs, permettez-moi en votre nom de remercier MM. South et Broadwell de l'exposé exhaustif qu'ils ont présenté ce matin.

[Text]

The committee stands adjourned until 1.30 p.m.

The committee resumed at 1.50 p.m.

The Chairman: Honourable senators, we have with us this afternoon representatives of the Canadian Cattlemen's Association. On my right is Mr. Larry Clifford, from Manitoba; next to him is Mr. Brian Heidecker, from Alberta; and on his right is Mr. Charlie Gracey, the executive director. Appearing from the Ottawa office is Diana Kerr. After the witnesses make their initial presentation they will be open to questions by honourable senators.

Senator Hastings: Mr. Chairman, before you call on the witnesses, I should like to draw to the attention of the committee the presence of the honourable member for Medicine Hat, Mr. Bert Hargrave. Would it be in order for him to sit with me and participate in the meeting this afternoon?

The Chairman: First of all, Senator Hastings, I would have no objection to that. I would like to ask the members of the committee if they are in favour of letting him participate and whether or not that is setting a precedent.

Senator Olson: I do not know if it is setting a precedent. Are you suggesting that Mr. Hargrave interrogate the witnesses?

Senator Hastings: I am suggesting that he participate fully as a member of the committee.

Senator Olson: I do not have any trouble with that, but I do think it does set a precedent.

Senator Hastings: It is a good precedent to set.

Senator Olson: The members of this committee are senators, and I do not think there is any precedent for such a procedure, even in the House of Commons.

The Chairman: If we entertain that idea, I suggest we would be doing it on the basis of not setting a precedent. There is obviously a chance that the House of Commons might fill our committee hearings with its members at some point, and I would not want to extend that privilege to a great number of members, but I would be happy to extend that privilege to Mr. Hargrave this afternoon.

Mr. Bert Hargrave, M. P. (Medicine Hat): Mr. Chairman, with due respect, I think it appropriate that I remain seated where I am, as an interested observer. Thank you.

The Chairman: Mr. Clifford.

Mr. Larry Clifford, Manitoba Branch, Canadian Cattlemen's Association: Thank you, Mr. Chairman. I should like to thank the Senate for extending the invitation to the Canadian Cattlemen's Association to appear before you today. I should also like to take this opportunity to thank the media for attending and my colleagues in the association for appearing here with us.

At the outset, I may say that we have a written presentation, part of which I shall be presenting and part of which Mr. Heidecker will be presenting, after which we will endeavour to entertain all your questions. We may have to call upon Mr. Gracey in certain areas and certainly Mrs. Kerr in others for technical answers should that be necessary.

[Traduction]

Le Comité s'ajourne à 1 h 30.

La séance reprend à 1 h 50.

Le président: Honorables sénateurs, à l'audition de cet après-midi, des représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail sont avec nous. À ma droite, M. Larry Clifford, du Manitoba; à ses côtés, M. Brian Heidecker, de l'Alberta; et à sa droite, M. Charlie Gracey, directeur général. Du bureau d'Ottawa, voici Diana Kerr. Lorsque les témoins auront terminé leur premier exposé, les honorables sénateurs pourront leur poser des questions.

Le sénateur Hastings: Monsieur le président, avant d'entendre les témoins, je voudrais attirer l'attention du Comité sur la présence de l'honorable député de Medicine Hat, M. Bert Hargrave. Convient-il qu'il s'assoie avec nous et participe à la réunion de cet après-midi?

Le président: De prime abord, sénateur Hastings, je n'y aurais aucune objection. Je voudrais demander aux membres du Comité s'ils acceptent de le laisser participer ou si cela constituerait un précédent.

Le sénateur Olson: Je ne sais pas s'il s'agit d'un précédent. Proposez-vous que M. Hargrave interroge les témoins?

Le sénateur Hastings: Je propose qu'il participe pleinement à la réunion à titre de membre du comité.

Le sénateur Olson: Je n'y vois aucun inconvénient, mais je crois effectivement qu'il s'agit d'un précédent.

Le sénateur Hastings: C'est un bon précédent à créer.

Le sénateur Olson: Les membres du Comité sont des sénateurs et je ne pense pas que cette proposition constitue un précédent, même à la Chambre des communes.

Le président: Si nous donnons suite à cette idée, faisons-le sans créer de précédent. Il est évidemment possible que des députés participent à un moment donné à nos auditions, et je ne voudrais pas étendre ce privilège à trop de parlementaires, mais je serais heureux de l'étendre cet après-midi à M. Hargrave.

M. Bert Hargrave, député (Medicine Hat): Monsieur le président, avec tout le respect que je vous dois, je pense que je peux aussi bien rester assis là où je suis, en qualité d'observateur intéressé. Je vous remercie.

Le président: M. Clifford.

M. Larry Clifford, section du Manitoba, Association canadienne des éleveurs de bétail: Merci, monsieur le président. Je voudrais remercier le Sénat d'avoir invité l'Association canadienne des éleveurs de bétail à comparaître devant vous aujourd'hui. Je voudrais également saisir cette occasion pour remercier également les médias d'y assister, ainsi que mes collègues de l'Association qui comparaissent ici avec nous.

Tout d'abord, je vous informe que nous avons en main un exposé écrit dont je présenterai une partie et dont M. Heidecker présentera l'autre. Nous nous efforcerons ensuite de répondre à toutes vos questions. Il est possible que nous devions faire appel à M. Gracey pour certains points; nous demanderons

[Text]

The Canadian Cattlemen's Association welcomes this, perhaps, final opportunity to again express its views on Bill C-85, an act to establish Canagrex.

We appeared before the Standing Committee on Agriculture of the House of Commons in May 1982, and on that occasion expressed our serious concerns and reservations about this bill. Our arguments then, as now, were based upon our conviction that Canagrex represents a wholly unnecessary duplication of existing government programs and services; that Canagrex represents a potential conflict with the already established and successful private trade; and, fundamentally, that the case for Canagrex has not been made in a convincing manner.

Since that time our position has been reinforced by the realization that the federal deficit has increased sharply and the counsel of the Auditor Gen that crown corporations are not under adequate control.

We were most concerned about the buy-sell provisions explicit in clause 14(1)(a) and following, and indicated that if clause 14(1)(a) and all associated clauses were amended to clearly prohibit Canagrex from operating as an export agency, we could support the bill. Alternatively, having sounded out the views of our several constituent provincial associations, we sought the exclusion of cattle, calves, beef and by-products of the cattle industry from the bill.

Our concerns about the real motives behind the bill were heightened by the fact that the government has now proceeded to limitation of debate which will force its passage. We are also quite concerned that the Minister of Agriculture, the Honourable Eugene Whelan, continues to insist that this bill has the overwhelming support of farmers across this nation. This is clearly not the case, as the strong opposition to the bill will attest. The cattle industry, for which we speak, is strongly and overwhelmingly opposed to the bill in its present form, and the cattle industry accounts for nearly 35 per cent of the farm value of those commodities that would be covered by this bill. We need not point out or enlarge upon the fact that the dairy industry and a large part of the western grain industry are under the authority of the Canadian Dairy Commission and the Canadian Wheat Board, respectively, and, hence, are exempted from the provisions of Bill C-85. The views of the dairy industry and commodity organization coming under the authority of the Canadian Wheat Board are irrelevant insofar as Canagrex is concerned.

A review of the commodity organizations that would be subjected to the Canagrex legislation suggests that the opposition of farmers represented by these several commodities account for at least 60 per cent of Canadian agricultural production when the mandates of the Canadian Dairy Com-

[Traduction]

assurément à M^{me} Kerr de nous aider dans d'autres domaines, si des réponses techniques sont nécessaires.

L'Association canadienne des éleveurs de bétail est heureuse d'avoir l'occasion, peut-être la dernière, d'exprimer de nouveau ses vues au sujet du projet de loi C-85, loi constituant la société Canagrex.

Nous avons comparu devant le Comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes en mai 1982 et, à cette occasion, nous avons exprimé nos vives craintes et nos réserves au sujet de ce projet de loi. À l'époque, tout comme aujourd'hui d'ailleurs, nos arguments étaient fondés sur notre conviction que Canagrex fait inutilement double emploi avec des programmes et des services gouvernementaux actuels, qu'elle risque d'entrer en conflit avec l'industrie privée déjà établie et prospère et, avant tout, que les arguments en faveur de la création de Canagrex ne sont pas convaincants.

Depuis, nous avons renforcé notre position devant la constatation que le déficit du gouvernement fédéral avait augmenté rapidement et que le Vérificateur général avait déclaré que les sociétés de la Couronne ne font pas l'objet d'un contrôle suffisant.

Nous étions des plus préoccupés par les dispositions d'achat et de vente qui sont énoncées explicitement à l'alinéa 14(1)a) et aux alinéas suivants, et nous avons indiqué que si l'alinéa 14(1)a) et tous les articles connexes étaient modifiés de façon à interdire expressément Canagrex d'agir à titre d'organisme d'exportation, nous souscririons au projet de loi. Par ailleurs, après avoir sondé les opinions de nos différentes associations provinciales affiliées, nous avons demandé que le bétail, le veau, le bœuf et les sous-produits de l'industrie du bétail soient exclus des dispositions du projet de loi.

Nos inquiétudes quant aux motifs réels qui se cachent derrière le projet de loi se sont amplifiées car le gouvernement a maintenant décidé de limiter les débats qui en hâteront l'adoption. Nous sommes également très inquiets de savoir que le ministre de l'Agriculture, l'honorable Eugene Whelan, continue de répéter avec archaïsme que ce projet de loi reçoit l'appui presque unanime des agriculteurs du pays. Ce n'est évidemment pas le cas, comme l'attestera la forte opposition au projet de loi. L'industrie du bétail, dont nous nous faisons les porte-parole, est fortement et unanimement opposée à la forme actuelle du projet de loi, et cette industrie représente près de 35 p. 100 de la valeur des produits agricoles qui seraient assujettis à ce projet de loi. Il est inutile de souligner ou de développer le fait que l'industrie laitière et une grande partie de l'industrie céréalière de l'Ouest relèvent respectivement de la Commission canadienne du lait et de la Commission canadienne du blé et, partant, qu'elles ne sont pas assujetties aux dispositions du projet de loi C-85. Les vues de l'industrie laitière et des organisations qui relèvent de la Commission canadienne du blé n'ont donc aucun rapport avec Canagrex.

Un examen des organisations qui seraient assujetties à la loi portant sur Canagrex permet de croire que le pourcentage des agriculteurs opposés qui sont représentés par leurs produits s'élève à au moins 60 p. 100 de la production agricole canadienne, si l'on exclut les mandats de la Commission canadienne

[Text]

mission and the Canadian Wheat Board are set aside. Furthermore, it appears to us that such support as does exist is lukewarm at best, is concentrated in eastern Canada and flows generally from the general farm organization rather than from specific commodity organizations.

Nevertheless, we wish to emphasize right now the extreme reluctance of the Canadian Cattlemen's Association to oppose passage of a bill that other commodity groups may, in their wisdom, favour. The best solution to this conflict would be to allow the exemption of cattle, calves, beef and by-products of the cattle industry from the provisions of the bill. We have advocated this solution from the beginning and we are disturbed to realize that, as yet, the government has shown no inclination to permit such an exemption. We do not readily understand why the government would oppose such an entirely reasonable resolution of the problem.

In this regard we are concerned that someone will point out that an amendment has been proposed that will prohibit Canagrex from engaging directly in export trade unless requested to do so by the private sector. This proposed amendment does not satisfy us at all because the private sector is not defined. Presumably, any individual firm or, indeed, any foreign government could make such a request, or could be encouraged to make such a request, and the restraints upon Canagrex would be fully satisfied.

Mr. Brian Heidecker, Alberta Branch, Canadian Cattlemen's Association: Why are we opposed to Canagrex? At the risk of repeating ourselves, we believe that Canagrex has failed to justify its creation on several bases. First, and obviously, Canagrex is redundant because of several existing export programs and services. This has been pointed out before and is not in dispute. Secondly, Canagrex has considerable potential to compete with the already excellent export performance built up by the private trade. Thirdly—and this is related to the second point—the advocates of Canagrex have simply failed to build a convincing case. The claim is made that there is a need for Canagrex premised upon a "woeful gap" between our potential to export and our actual export performance.

In 1980, Canada exported \$7.8 billion worth of agricultural products while the U.S.A. exported \$49.7 billion—a ratio of 1 to 6.4. Recognizing that our agriculture is roughly one-tenth the size of U.S. agriculture and that Canada cannot produce many crops produced in the U.S.A., and cannot produce others except "in season", this is a ratio that suggests Canada is faring quite well in its export thrust.

In the livestock sector our successes are even more obvious. With a livestock industry about 10 per cent the size of the U.S. livestock industry, compared to the United States we managed in 1980 to export 28 per cent of livestock and livestock products, rendering our performance 2.8 times more successful than that of the United States. We have described our export performance as "a little bit better than the best."

[Traduction]

du lait et de la Commission canadienne du blé. En outre, il nous semble que l'appui réel est au mieux mitigé, qu'il existe surtout dans l'est du Canada, et qu'il provient généralement de l'ensemble des agriculteurs plutôt que d'organisations précises.

Néanmoins, nous désirons souligner tout de suite que l'Association canadienne des éleveurs de bétail hésite beaucoup à s'opposer à l'adoption d'un projet de loi que d'autres groupes, dans leur sagesse, favorisent peut-être. Pour régler le conflit, la meilleure solution serait d'autoriser l'exemption du bétail, du veau, du bœuf et des sous-produits de l'industrie du bétail, des dispositions du projet de loi. Nous avons préconisé cette solution dès le début et nous sommes déçus de nous rendre compte que, jusqu'ici, le gouvernement n'a manifesté aucune intention d'autoriser cette exemption. Nous ne comprenons pas pourquoi il s'opposerait à envisager cette solution qui est tout à fait raisonnable.

À cet égard, nous craignons que quelqu'un ne souligne qu'une modification a été proposée afin d'interdire à Canagrex de s'engager directement sur le marché des exportations à moins que le secteur privé ne le lui demande. Ce projet de modification ne nous satisfait pas du tout, parce que la définition du secteur privé est inexistante. Nous présumons que toute entreprise privée, voire tout gouvernement étranger, pourrait faire cette demande, ou y être incité; les conditions imposées à Canagrex seraient alors entièrement satisfaites.

M. Brian Heidecker, section de l'Alberta, Association canadienne des éleveurs de bétail: Pourquoi nous opposons-nous à Canagrex? Au risque de nous répéter, nous sommes d'avis que, sous plusieurs aspects, on n'a pas réussi à justifier sa création. Premièrement, et de toute évidence, Canagrex fait double emploi avec plusieurs programmes et services d'exportation qui existent déjà. Cette question a déjà été soulignée et n'est pas l'objet du litige. Deuxièmement, Canagrex risque fort de concurrencer avec succès les résultats à l'exportation déjà excellents obtenus par le secteur privé. Troisièmement—et ce point se rapporte au deuxième—les partisans de Canagrex n'ont absolument pas réussi à présenter des arguments convaincants. On prétend que Canagrex répond au besoin de combler une lacune «malheureuse» qui existe entre notre potentiel d'exportation et notre rendement réel.

En 1980, le Canada a exporté des produits agricoles pour une valeur de 7,8 milliards, et les États-Unis, pour une valeur de 49,7 milliards—soit une proportion de 1 à 6,4. Si l'on admet que notre agriculture représente environ le dixième de l'agriculture américaine, que le Canada ne peut produire de nombreuses récoltes que produisent les États-Unis, et qu'il y en a d'autres qu'il ne peut produire, sauf «en saison», cette proposition indique que le Canada se défend très bien dans le domaine des exportations.

Dans le secteur du bétail sur pied, nos succès sont encore plus évidents. Avec une industrie dont la taille est environ le dixième de celle des États-Unis, en 1980 nous avons réussi à exporter 28 p. 100 de notre bétail et produits connexes, ce qui nous a permis d'atteindre un rendement 2,8 fois supérieur à celui des États-Unis. Nous avons décrit notre rendement en

[Text]

These successes notwithstanding, the question still arises as to why we would oppose Canagrex, whose stated purpose is to further enhance Canada's agricultural export performance. We have answered this concern. In simple language, we do not wish to break up a winning team. It must be understood that our current export performance has not developed by accident. It is based upon our ability to produce and the considerable effort the private trade has exerted to find, develop and satisfy export market opportunities. In the very plainest words, Canagrex is like drafting a Junior B player into the NHL because he has good intentions. That is not so bad in itself, but he will have to displace an established player to get on the roster.

The Canagrex advocates have simply failed to define realistic market opportunities that are not now being served, and they can only participate by forcing their way into the market.

If we are wrong—and we do not think we are—we still believe that we can do a better job through the private sector, and through the considerable expertise that exists in established programs, than through a new, unproven agency such as Canagrex. We believe that our commodity should be exempted from the bill.

At the policy level, we are deeply concerned to realize that, with the passage of Canagrex, the ring of crown corporations exercising a mandate over all agricultural exports will be closed. Canagrex, the Canadian Dairy Commission and the Canadian Wheat Board will, respectively, complete the circle. We cannot comment upon the effectiveness of the Canadian Wheat Board because there is in Canada, no private export trade with which to draw a comparison, and we do not wish to emulate the performance of the Canadian Dairy Commission. We want, above all, to be free to trade and to be unencumbered by Canagrex to avoid their having a learning experience at our expense.

Mr. Clifford: We can add little more than thank you for the opportunity to express our concerns once again. Rarely has a piece of agricultural legislation prompted so much controversy and so much division in the farm community. In no sense is there any kind of consensus that the bill should pass. The time allocation of debate severely curtails the opportunity to democratically oppose passage or seek further meaningful amendments. The Minister of Agriculture has said in the House of Commons that Canagrex has the overwhelming support of producers. We have ample reason to believe that that is untrue and that in this regard the House of Commons has been misled. We are aware also that the debate is divisive as between various commodities and generally, but not entirely, as between eastern or western Canada.

[Traduction]

matière d'exportation comme étant «légèrement meilleur que le meilleur».

Quoi qu'il en soit, on se demande toujours pourquoi nous nous opposerions à Canagrex, dont l'objet déclaré est d'augmenter encore davantage le rendement du Canada en matière d'exportation de produits agricoles. Nous avons répondu à cette question. Pour parler simplement, nous ne voulons pas dissoudre une équipe gagnante. Nous voulons que l'on comprenne que nous n'avons pas atteint notre rendement actuel par hasard. Il est fondé sur notre aptitude à produire et sur les efforts considérables que le secteur privé a déployés pour trouver, développer et satisfaire des marchés à l'exportation. En termes très simples, c'est comme si la LNH recrutait un joueur de la catégorie junior B, simplement parce qu'il est plein de bonnes intentions. Cela n'est pas mauvais en soi, mais il faudra déplacer un joueur déjà reconnu pour l'inscrire sur la liste.

Les partisans de Canagrex n'ont absolument pas réussi à cerner des débouchés réalistes qui ne sont pas déjà desservis, et ils ne peuvent y participer qu'en jouant des coudes sur le marché.

Si nous faisons erreur—et nous ne pensons pas que ce soit le cas—nous sommes quand même d'avis que nous pouvons accomplir un meilleur travail par l'intermédiaire du secteur privé et grâce aux connaissances spécialisées qu'offrent actuellement les programmes établis, plutôt que par l'intermédiaire, d'un nouvel organisme comme Canagrex, qui n'a pas fait ses preuves. Nous sommes d'avis que nos produits doivent être exclus des dispositions du projet de loi.

Au niveau de la politique, nous sommes profondément inquiets lorsque nous nous rendons compte qu'avec l'adoption de Canagrex, le cercle des sociétés de la Couronne qui exercent un mandat sur toutes les exportations agricoles se fermera. Canagrex, la Commission canadienne du lait et la Commission canadienne du blé compléteront ce cercle. Nous ne pouvons commenter l'efficacité de la Commission canadienne du blé, parce qu'il n'existe au Canada aucun marché privé d'exportation avec lequel établir une comparaison, et que nous ne cherchons, à égaliser le rendement de la Commission canadienne du lait. Nous voulons avant tout être libres de commercer et ne pas être encombrés par Canagrex, afin d'éviter qu'elle acquiert une expérience enrichissante à nos dépens.

M. Clifford: Nous n'avons plus grand-chose à ajouter, si ce n'est que nous désirons vous remercier de nous avoir donné l'occasion d'exprimer de nouveau nos préoccupations. Il est rare qu'un projet de loi portant sur l'agriculture ait suscité autant de controverses et de désaccords au sein de la collectivité agricole. L'adoption du projet de loi ne fait absolument pas l'unanimité. Le temps alloué aux délibérations diminue grandement les chances de s'opposer démocratiquement à son adoption ou de demander d'autres modifications importantes. Le ministre de l'Agriculture a déclaré à la Chambre des communes que Canagrex a l'appui presque unanime des producteurs. Nous avons suffisamment de raisons de croire que tel n'est pas le cas et qu'à cet égard, la Chambre des communes a été induite en erreur. Nous savons également que le débat suscite le désaccord entre les diverses organisations et généra-

[Text]

It would appear that the most expedient solution might be that the bill be allowed to die on the order paper, giving the government opportunity to seriously reconsider the need for such an agency and the obvious option of strengthening the mandate of existing programs.

A second solution would be a clearer prohibition against Canagrex engaging in export trade. If this were done, Canagrex would be able to fulfill its original conceptual purpose, that of market research and promotion.

Finally, if the Canagrex bill is not to be further amended, we strongly urge that this Senate committee seriously consider our recommendation that cattle and beef be specifically exempted from the bill.

The Chairman: Thank you. Are there any questions?

Senator Molgat: Is your association broken up into provincial groups, or is it purely regional? What is your structure?

Mr. Clifford: Basically, the Canadian Cattlemen's Association is a national organization made up of provincial affiliates. We have organizations in every province where there is any significant number of beef cattle to warrant one. In one form or another, to my knowledge, all these associations are now affiliated with the national organization for the obvious reason—to have a national perspective.

Senator Molgat: Have your provincial affiliates all expressed their opinions separately on this?

Mr. Clifford: I would have to refer that question to Mr. Gracey. I do not necessarily say that there has been absolute, unanimous consent, but there was certainly a majority.

Mr. Charlie Gracey, Executive Director, Canadian Cattlemen's Association: At the outset, every provincial association was contacted. We did an analysis of Canagrex and asked for their views, so they all had an opportunity to respond.

Every provincial association west of and including Ontario responded in opposition to Canagrex. Mr. Clifford might have mentioned that our board is made up of directors from the various provinces. Our board also has directors from eastern Canada and the maritimes.

Senator Molgat: We heard from the soybean growers yesterday and from the Ontario Bean Producers' Marketing Board this morning, who are supportive; but you are telling us that the cattlemen in Ontario take the same position as you do?

Mr. Gracey: That is correct.

Senator Molgat: At the moment, what kind of promotion does the Canadian Cattlemen's Association undertake in regard to export trade? Are you engaged at all in promoting exports?

[Traduction]

lement, mais pas complètement, entre l'est et l'ouest du Canada.

Il semblerait que la solution la plus pratique serait de laisser ce projet de loi s'éteindre au Feuilleton, ce qui permettrait au gouvernement de réétudier sérieusement la nécessité d'un pareil organisme et la solution de rechange évidente, soit renforcer le mandat des programmes actuels.

Une deuxième solution consisterait à interdire plus expressément à Canagrex le commerce à l'exportation. Ainsi, elle pourrait répondre à son objectif conceptuel original, soit effectuer des études de marché et promouvoir nos exportations.

Enfin, si le projet de loi Canagrex n'est pas modifié d'avantage, nous exhortons fortement le Comité sénatorial à étudier sérieusement notre recommandation: que le bétail et le bœuf soient expressément exclus des dispositions du projet de loi.

Le président: Merci. Des questions?

Le sénateur Molgat: Votre association est-elle divisée en groupes provinciaux, ou simplement en groupes régionaux? Quelle est sa structure?

M. Clifford: Fondamentalement, l'Association canadienne des éleveurs de bétail est une organisation nationale composée d'organisations provinciales affiliées. Nous avons des organisations dans toute province où le nombre de bovins d'élevage le justifie. Sous une forme ou une autre, autant que je sache, toutes ces associations sont actuellement affiliées à l'organisation nationale, et ce, pour une raison évidente—connaître la situation sur le plan national.

Le sénateur Molgat: Vos organisations provinciales affiliées ont-elles toutes exprimé séparément leurs opinions sur la question?

M. Clifford: Il faudrait que M. Gracey réponde à cette question. Je ne dis pas nécessairement que l'unanimité a été absolue, mais il est certain que la majorité était d'accord.

M. Charlie Gracey, directeur général, Association canadienne des éleveurs de bétail: Au début, nous avons communiqué avec toutes les associations provinciales. Nous avons effectué une analyse de Canagrex et leur avons demandé leurs points de vue, de sorte qu'elles ont toutes eu l'occasion de s'exprimer.

Chaque association provinciale de l'ouest de l'Ontario, et y compris cette province, s'est prononcée contre Canagrex. M. Clifford aurait pu dire que notre conseil d'administration est composé de directeurs des différentes provinces. Notre conseil comprend également des directeurs de l'Est et des Maritimes.

Le sénateur Molgat: Nous avons entendu hier les témoignages des producteurs de fèves de soja et, ce matin, ceux de l'Ontario Bean Producers' Marketing Board; ils appuient le projet de loi; mais vous nous dites que les éleveurs de bétail de l'Ontario ont adopté la même position que vous?

M. Gracey: C'est exact.

Le sénateur Molgat: A l'heure actuelle, quel genre de promotion l'Association canadienne des éleveurs de bétail fait-elle à l'égard du marché des exportations? Participez-vous d'une façon ou d'une autre à la promotion des exportations?

[Text]

Mr. Heidecker: The Canadian Cattlemen's Association is in constant contact with its affiliates in the National Cattlemen's Association in the United States and also with the Australians and New Zealanders. It would be fair to say that the discussions tend to facilitate trade, non-tariff barriers, and that sort of thing.

Much of the promotional work is done by our provincial affiliates, and, being from Alberta, I can speak more freely on that. We do have a very extensive market development program in our province at the moment, which is going into the Pacific northwest, the U.S., Hawaii, Japan, and those sorts of areas. In many cases, this is done with the co-operation of the provincial government and also, to a lesser extent, with the federal government. We also involve the meat dealers and packers in our discussions and trade negotiations.

Senator Molgat: So your national association, as such, does not focus on developing export trade; that is not its function?

Mr. Gracey: Not primarily. We see ourselves as expeditors and as sources of information. For example, we receive many inquiries concerning hides to South Korea or beef to Japan and Taiwan. Genly speaking, because the export performance of the private trade is successful, we process those, deal with them and see that the letters of credit are in order. We then refer them to the private trade or back to a provincial association, such as the Alberta Cattlemen's Commission, which is quite active.

To the list of countries Mr. Heidecker mentioned, I should like to add the U.K.

We see ourselves as expeditors and people who help get people together. Perhaps our main role is in making sure that our relationships with the United States, which is our principal export market, are such that our trade opportunities there are never placed in jeopardy.

Senator Molgat: What about promoting exports to countries such as Japan? I understand that the Japanese market is a high quality one.

Mr. Gracey: Yes.

Senator Molgat: Yet, I read that Australia has obtained a very substantial share of that market, certainly much more than the Canadian share, and we traditionally look upon ourselves as better quality producers of beef than the Australians. Why would that be? Are we missing the boat?

Mr. Gracey: At the present moment, the only two countries in the world that produce or export any significant quantity of high quality beef to Japan are the United States and Canada. We are sending proportionately more into the Japanese market than is the U.S. at the present time.

[Traduction]

M. Heidecker: L'Association canadienne des éleveurs de bétail est constamment en contact avec ses organisations affiliées de l'Association nationale des éleveurs de bétail des États-Unis, de même qu'avec les Australiens et les Néo-Zélandais. Il serait juste de dire que les discussions tendent à faciliter le commerce, à éviter les barrières non tarifaires et ce genre de choses.

Le plus gros des efforts promotionnels sont déployés par nos organisations provinciales affiliées et, comme je suis originaire de l'Alberta, je peux parler plus librement à ce sujet. A l'heure actuelle, le programme de développement de marchés de notre province est très vaste, puisqu'il s'étend du nord-ouest du Pacifique, jusqu'aux États-Unis, en passant par Hawaï, le Japon et d'autres régions analogues. Nous recevons très souvent la collaboration du gouvernement provincial et, dans une moindre mesure, celle du gouvernement fédéral. Nous faisons également participer les négociants en viande et les industries des salaisons à nos discussions et à nos négociations commerciales.

Le sénateur Molgat: Ainsi, votre association nationale ne s'occupe pas surtout de développer le marché des exportations; ce n'est pas sa fonction?

M. Gracey: Ce n'est pas sa principale fonction. Nous nous considérons comme des «accélérateurs» et des sources d'information. Par exemple, nous recevons de nombreuses demandes de renseignements concernant les cuirs envoyés en Corée du Sud ou le bœuf envoyé au Japon et à Taïwan. En général, parce que le rendement des exportations dans le secteur privé est bon, nous traitons ces demandes de renseignements, nous y répondons et nous veillons à ce que les lettres de crédit soient en bonne et due forme. Puis, nous les renvoyons au secteur privé ou à une association provinciale, comme l'Alberta Cattlemen's Commission, qui est très active.

A la liste des pays que M. Heidecker a mentionnés, j'aimerais ajouter le Royaume-Uni.

Nous nous considérons comme des «accélérateurs» et des personnes qui favorisent les relations entre pays. Notre rôle principal, c'est peut-être de nous assurer que nos relations avec les États-Unis, qui constituent notre principal marché à l'exportation, soient telles que nos débouchés dans ce pays ne soient jamais en péril.

Le sénateur Molgat: Et la promotion des exportations dans des pays comme le Japon? Si je ne me trompe, le marché japonais est très bon.

M. Gracey: Oui.

Le sénateur Molgat: Pourtant, j'ai lu que l'Australie a obtenu une part très considérable de ce marché, certainement plus grande que celle du Canada, et pourtant, nous nous considérerons comme des producteurs de bœuf de meilleure qualité que les Australiens. Pourquoi en est-il ainsi? Est-ce que nous manquons le bateau?

M. Gracey: A l'heure actuelle, les deux seuls pays au monde qui produisent ou exportent au Japon des quantités considérables de bœuf de haute qualité sont les États-Unis et le Canada. Toutes proportions gardées, nous exportons actuellement

[Text]

Furthermore, within the next month we will receive another delegation, such as I have just referred to, who want to source live slaughter cattle for the Japanese market. We are sending some live slaughter cattle there right now. The quotas are not as restrictive on live as they are on product. This group is interested in sourcing a monthly supply of live slaughter cattle.

Canada and the United States are the only two countries of significance that send high quality beef to Japan, and we send proportionally more than the U.S. does.

Senator Molgat: Perhaps the information contained in the October issue of the Canada-Japan Trade Council publication is incorrect. It says that, although we do well in pork exports to Japan, 70 per cent of Japanese beef imports are from Australia, 27 per cent are from the U.S., and less than 1 per cent are from Canada. When I read that, I was, frankly, concerned as to what was wrong. Perhaps the figures are wrong.

Mr. Heidecker: Does it state "high quality beef" or does it just say "beef"?

Senator Molgat: It just says "beef."

Mr. Clifford: There is a difference.

Mr. Heidecker: Yes, there is definitely a market developing in Japan. For instance, the McDonald hamburger chain has been established there and obviously they must be obtaining their manufacturing-type beef from some source. Therefore, the Japanese market is certainly not all high quality beef. Realistically, we cannot compete very well on the manufacturing quality. We can certainly compete, however, on the high quality.

Mr. Gracey: Canagrex cannot change reality. We will compete in Japan on the basis of quality, price and supply. That situation will not change, with or without Canagrex.

Mr. Clifford: If I could perhaps elaborate on that, geographically Japan is quite close to Australia. The Australians produce a type of beef that is well suited to the manufacturing trade. It is of a much lower quality than that which we have. Because of our distance from Japan, our climate and the type of beef we produce—and do the best job at producing, incidentally—we really should not try to compete in that particular market, because we would have to do it at a loss. We simply cannot compete for the low quality market. We are uncompetitive, in that respect, in the Japanese market. At the same time, we can probably beat the pants off the Australians in terms of producing a high quality product.

The purpose is to make money. Therefore, with a high quality product—such as the Kobe beef the Japanese like very

[Traduction]

davantage de produits vers le marché japonais que les États-Unis.

En outre, au cours du mois prochain, nous accueillerons une autre délégation, comme je viens de le dire, qui désire s'approvisionner en bovins d'abattage sur pied, pour les exporter vers le marché japonais. Nous y exportons actuellement une certaine quantité de bovins d'abattage sur pied. Les contingents de bovins sur pied ne sont pas aussi sévères que ceux de bovins transformés. Ce groupe désire s'approvisionner mensuellement en bovins d'abattage sur pied.

Le Canada et les États-Unis sont les deux seuls pays d'importance à exporter du bœuf de haute qualité vers le Japon, et nous en expédions proportionnellement plus que les États-Unis.

Le sénateur Molgat: Peut-être les renseignements donnés dans le numéro d'octobre de la revue du Conseil commercial Canada-Japon sont-ils inexacts. Il y est dit que nous exportons beaucoup de porc vers le Japon, mais que 70 p. 100 des importations japonaises de bœuf proviennent d'Australie, 27 p. 100, des États-Unis et moins de 1 p. 100, du Canada. En lisant cela, je me suis sérieusement demandé ce qui n'allait pas. Peut-être ces chiffres sont-ils inexacts.

M. Heidecker: Y parle-t-on de «bœuf de haute qualité» ou tout simplement de «bœuf»?

Le sénateur Molgat: Il n'y est question que de «bœuf».

M. Clifford: Cela change tout.

M. Heidecker: Oui, un marché est effectivement en voie de développement au Japon. Par exemple, la chaîne de restaurants MacDonald s'y est établie et elle doit nécessairement s'approvisionner en bœuf de transformation quelque part. Donc, il y a de la place sur le marché japonais pour du bœuf autre que de haute qualité. En réalité, nous ne pouvons guère concurrencer les producteurs de bœuf de transformation. Cependant, il nous est possible de soutenir la concurrence pour le bœuf de haute qualité.

M. Gracey: Canagrex ne peut changer la réalité. Nous soutiendrons la concurrence au Japon sur le plan de la qualité, du prix et des approvisionnements. Cette situation ne changera pas, avec ou sans Canagrex.

M. Clifford: Je tiens à ajouter que, géographiquement, le Japon est situé près de l'Australie. Les Australiens produisent du bœuf qui se prête bien à la transformation. Ce bœuf est vraiment de qualité inférieur au nôtre. À cause de notre éloignement du Japon, de notre climat et du genre de bœuf que nous produisons—et nous sommes d'excellents producteurs soit dit en passant—nous ne devrions pas vraiment essayer de soutenir la concurrence sur ce marché parce qu'il nous faudrait vendre à perte. Il nous est tout simplement impossible de concurrencer les producteurs de bœuf de qualité moindre. Nous ne pouvons soutenir la concurrence dans ce domaine sur le marché japonais. Par contre, nous pouvons sûrement damer le pion aux Australiens dans la production de bœuf de haute qualité.

L'objectif est de réaliser des profits. Donc, pour ce qui est d'un produit de haute qualité—comme le bœuf Kobe dont les

[Text]

well—we can compete favourably with pretty well anybody in the world. That is the type of market we have to pursue; one in which we have an advantage.

Senator Molgat: I do not have the figures to show whether this is high quality or low quality beef. It says "beef imports." I would be interested in seeing those figures so that we can estimate how we are faring in the area in which we ought to be doing well, which is, I agree, the quality side of the equation.

Mr. Clifford: There are some other considerations that come into the question. There is the fact that we have entered the Japanese market. I think that is a pretty significant accomplishment, in light of the focus that the Japanese have put upon the Americans, considering the presence of Japanese automobiles in America, for instance. The Americans are the biggest producers of high quality beef in the world. Because our industry is 10 per cent the size of theirs, we could not hope to overshadow them—I suppose we could hope to, but I do not think it is realistic to expect to do so. To come anywhere close to them, however, is a fairly significant accomplishment.

Senator Molgat: You are satisfied, therefore, that the present export activities of Canada, through the existing bodies of government and the private trade, are adequate in the beef industry?

Mr. Heidecker: We are certainly not saying that there is no room for improvement, sir, but we are of the opinion that the mechanisms which are in place are adequate. In some areas there is room for improvement. As we indicated this morning, perhaps there should be more agricultural attachés. Realistically, however, the problems that we encounter when entering into these foreign markets tend to come into the area of non-tariff trade barriers or tend to be legal problems, in that we get beyond the jurisdiction of Canadian law. Certainly, the Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation and such organizations offer us some protection. Perhaps if there were an area which needed to be reviewed, we would suggest that that area be examined. We do not think it is necessary to create Canagrex to duplicate what we are already doing.

I might point out that the Canadian beef industry is international in scope. Canada has a world-wide reputation for high quality breeding stock. We are moving breeding cattle into many markets throughout the world. Similarly, we have a very good reputation for our beef products. We have a number of organizations which work in this area. I can think of one, for instance: the Alberta Cattle Breeders' Association, which is an amalgamation of 24 different livestock groups and has been exporting breeding stock, both purebred and commercial, into a number of markets. It has been very successful at this, but its problems tend to be centred around legal matters and financing arrangements. The problems do not lie in finding the market.

Senator Molgat: If we look at the pork industry, the figures show a substantial surplus of exports over imports. In the beef

[Traduction]

Japonais raffolent—nous pouvons soutenir la concurrence d'à peu près n'importe quel pays. C'est le genre de marché qu'il nous faut rechercher, celui sur lequel nous avons un avantage.

Le sénateur Molgat: Je n'ai pas de chiffres qui me disent s'il s'agit de bœuf de haute qualité ou de qualité moindre. On y dit tout simplement «importations de bœuf». J'aimerais qu'on me montre des chiffres qui m'indiqueraient comment nous nous en tirons dans le domaine où nous devrions exceller, c'est-à-dire celui de la production de bœuf de haute qualité, j'en conviens.

M. Clifford: I y a certains autres points dont il faut tenir compte. Il demeure que nous avons conquis le marché japonais. Je pense que c'est une réalisation qu'il importe de mentionner vu l'importance que les Japonais accordent au marché américain; je pense, par exemple, aux automobiles qu'ils exportent en Amérique. Les Américains sont les plus grands producteurs de bœuf de haute qualité au monde. Étant donné que notre industrie ne représente en importance qu'un dixième de la leur, nous ne pouvons espérer les supplanter—j'imagine que nous pouvons en rêver, mais je ne pense pas qu'il soit réaliste de s'attendre à les surpasser. Cependant, il est tout à fait remarquable que nous réussissions presque à les égaliser.

Le sénateur Molgat: Vous croyez donc qu'assez de bœuf est exporté par l'entremise des organismes gouvernementaux existants et du secteur privé?

M. Heidecker: Nous ne voulons pas dire qu'aucune amélioration n'est possible, Monsieur, mais bien que les mécanismes en place sont satisfaisants. Une amélioration est possible dans certains domaines. Comme nous l'avons dit ce matin, il devrait peut-être y avoir plus d'attachés agricoles. En réalité, les problèmes qui se posent sur les marchés étrangers ont plutôt trait aux obstacles non tarifaires lorsqu'il ne s'agit pas tout simplement de problèmes juridiques attribuables au seul fait qu'on se trouve hors de la juridiction du Canada. Il est évident que des organismes comme la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne nous offrent une certaine protection. S'il est un domaine dans lequel une révision s'impose, c'est bien celui-là. Mais nous ne pensons pas qu'il soit nécessaire de créer Canagrex qui ferait double emploi.

Je devrais peut-être signaler que l'industrie canadienne du bœuf a une réputation internationale. Le Canada est en effet réputé pour la grande qualité de ses bovins de reproduction. Nous vendons des bovins de reproduction sur de nombreux marchés un peu partout au monde. De même, nos produits de boucherie ont une bonne réputation. Nous comptons un certain nombre d'organismes qui travaillent dans ce domaine. Je pense entre autres à l'Alberta Cattle Breeders' Association qui regroupe 24 groupes différents d'éleveurs de bétail et qui vend des bovins de reproduction, de race pure et de commerce, sur divers marchés. Elle réussit assez bien, bien qu'elle éprouve des problèmes juridiques et qu'il lui soit parfois difficile de conclure des arrangements financiers. Il ne lui est cependant pas difficile de trouver des débouchés.

Le sénateur Molgat: Si on examine les chiffres pour l'industrie du porc, on se rend compte que les exportations dépassent

[Text]

meat area, however, the situation is the reverse. We end up importing more than we export. That disturbs me, coming from a cattle producing area, as you do, Mr. Clifford. Why are we not doing better?

Mr. Heidecker: I would like to reply to that question, if I may. I will give you an indication of what our problem is, Senator Molgat. If we look at the blue book, the figures for 1981 indicate that we exported 93,161 head of slaughtered cattle to the United States. The figures for 1982 indicate that we exported 144,000 head of slaughtered cattle. Our own organization, Canfax, which is a market information service, estimates that in 1981 we exported 125,000 head, and that in 1982 we exported 250,000 head. The fact of the matter is that the statistics on meat trade are not accurate. There are lots of cattle going south that are not counted. We have not been able to rectify the situation with the appropriate authorities, but cattle originating from feed lots that do not go through terminal yards simply are not counted. Our performance, therefore, is much better than the figures would indicate.

Mr. Gracey: If I may add to that response, I think we have a quarrel with the government on the accurate counting, but notwithstanding that, senator, you are correct. Presently the hog and pork industry enjoys a more favourable trade balance than does the cattle industry. The discrepancy in the numbers would not account for all of the difference. If you go back four or five years, you will realize that the pork industry did not then have that positive trade balance. What happened in the last hog cycle was this: When the Americans reduced their numbers withing the hog cycle, the Canadians did not. Canada simply produced more and is fortunate to be able to export it into the United States and other markets.

When you look at the beef cattle industry, this question often comes up. We are very slight net importers at the present time. We were large net importers in 1976 and 1977. The point we would like to make is that we import beef because of GATT rules and trading rules, not because we need to. For example, the years in which we imported the most beef were 1976 and 1977, when we certainly had a surplus domestically. The only reason we imported that beef was because there was more of it, it was even cheaper in Oceania, and we brought it in. Those are trade realities that will not change.

Comparing Canada with the United States, however, in round figures we export 5 per cent of our production, while the United States exports 0.6 per cent of its production. We have to admit that our main market is the United States, but that is the reality. There are only two countries in the world that produce high quality fed beef. Of those two, Canada does a better job of exporting than does the United States.

Senator Molgat: In markets other than the United States, you are satisfied that the efforts presently expended are adequate, or at least you do not think that an institution like Canagrex would make a difference?

[Traduction]

de beaucoup les importations. Dans le cas du bœuf, la situation est inverse. Nous importons plus que nous n'exportons. Cela me trouble étant donné que je viens d'une région productrice de bovins, comme vous, Monsieur Clifford. Pourquoi ne réussissons-nous pas mieux?

M. Heidecker: J'aimerais répondre à cette question, si je le peux. Cela vous donnera une idée du problème auquel nous sommes confrontés, sénateur Molgat. Si nous examinons le budget, les chiffres pour 1981 nous indiquent que nous en avons exporté 93,161 têtes de bovins d'abattage aux États-Unis. Les chiffres pour 1982 indiquent que, nous en avons exporté 144,000. Notre propre organisation, Canfax, qui est un service d'information sur les marchés, estiment que nous avons exporté 125,000 têtes en 1981 et 250,000, en 1982. Le problème est que les statistiques sur le commerce de la viande sont inexactes. Bon nombre de bovins sont acheminés vers le sud sans être comptés. Nous n'avons pu redresser la situation avec l'aide des autorités responsables, mais les bovins provenant des parcs d'engraissement qui ne sont pas envoyés aux marchés terminaux, ne sont tout simplement pas comptés. Notre rendement est donc vraiment supérieur à celui que laisse supposer les chiffres.

M. Gracey: Je tiens à préciser que nous ne nous entendons pas avec le gouvernement au sujet des calculs, mais quoi qu'il en soit, sénateur, vous avez raison. A l'heure actuelle, l'industrie du porc jouit d'une meilleure balance commerciale, c'est-à-dire plus favorable, que l'industrie du bœuf. L'écart dans les chiffres ne saurait justifier toute la différence. Il y a quatre ou cinq ans, la balance commerciale de l'industrie du porc n'était pas ce qu'elle est aujourd'hui. Voici ce qui s'est passé en fait. Lorsque les Américains ont décidé d'élever moins de porcs, les Canadiens n'ont tout simplement pas suivi leur exemple. Le Canada a plutôt choisi d'augmenter sa production. Il peut aujourd'hui exporter vers les États-Unis et d'autres pays.

Lorsqu'on examine l'industrie du bœuf, cette question revient souvent. Nos importations l'emportent légèrement sur nos exportations à l'heure actuelle. Elles l'emportaient de loin en 1976 et en 1977. Le point que nous voudrions faire ressortir est que nous importons du bœuf à cause des règles commerciales du GATT et non parce que nous y sommes obligés. C'est en 1976 et en 1977 que nous en avons importé le plus, et que nous avions alors un surplus national. Nous en avons importé tout simplement parce que de grandes quantités en avaient été produites et qu'il coûtait encore moins cher en Océanie. Ce sont là des réalités commerciales qui ne changeront pas.

Par comparaison avec les États-Unis, toutefois, nous exportons 5 p. 100 de notre production alors qu'ils en exportent 0.6 p. 100. Nous devons admettre que les États-Unis sont notre principal marché, mais c'est la réalité. Il n'y a que deux pays au monde qui produisent des bovins gras de haute qualité. Des deux, le Canada l'emporte sur les États-Unis dans le domaine des exportations.

Le sénateur Molgat: Pour ce qui est des marchés autres que les États-Unis, vous êtes convaincus que les efforts actuellement déployés sont adéquats ou, au moins, vous ne pensez pas qu'un organisme comme Canagrex ferait une différence?

[Text]

Mr. Clifford: We think that the existing organizations in the Department of Industry, Trade and Commerce and so forth are sufficient. We do not think that a case has been made to justify creating another corporation which will do something that could be done with some, but little, change to the now existing offices.

Senator Molgat: This morning we heard from another commodity group which said the exact reverse. How do you account for that?

Mr. Gracey: We think that if we want to help our industry, we should help ourselves. It is not difficult to spin the globe and see the countries that may be potential buyers of beef, and to go after them. I think it is incorrect to say that we are satisfied with our export thrust. It is more correct to say that we think we can continue through the private sector much better than we could through a crown corporation.

The market for fed beef in this world is limited. The EEC presents a potential market, but there are variable import levies and so on which create enormous problems there. We are working on those problems. Japan presents another market. There may be developing opportunities in South Korea, for example, and the Caribbean. We are also into the Pacific Northwest, the U.S., Hawaii and so on. That, however, is literally a handful and we have to pursue every avenue.

Senator McGrand: What are the factors that will permit Canada to export a higher quality of beef than Australia? Do the same factors apply to Argentina?

Mr. Clifford: I will try to deal with Australia first. Australia has a product that is raised on grass the year round. Australians do not traditionally confine and feed their animals to a specific standard and we do. Our climate, compared with that of Australia, is an advantage to feeding beef in confinement. You can feed an animal economically, producing high quality beef, to withstand cold, but the rate of gain drops faster in extreme heat than it does in cold. That has been proved in the desert states of America. They have a set of sprinkler systems to keep the dust down and present the animals from simply suffocating in the heat four or five months in the year. Many people do not realize that the rate of gain on American feed lots in the desert states is less than ours, from a cost standpoint and on a year round basis. If you take the winter months in the U.S. and compare them with our winter months, yes, they have an advantage; but if you take that on a full cycle basis, the year round, we come out slightly better. So with that product we can compete quite favourably with anyone in the world.

With regard to the Argentinians, I guess that where you have a violent political system, where there is an upheaval every little while, and the consequences of a new government with radically different ideas every little while, often brought about by means of violence, it is difficult to establish any sort of pattern of exports. In other words, there is a great risk from

[Traduction]

M. Clifford: Nous croyons que les organismes actuels du ministère de l'Industrie et du Commerce, et ainsi de suite, suffisent. Je ne pense pas que de nombreux arguments aient été réunis en faveur de la création d'une autre société qui arriverait à faire ce que pourraient faire les organismes existants moyennant quelques petits changements.

Le sénateur Molgat: Ce matin, nous avons entendu le témoignage d'un autre groupe de producteurs qui nous a dit tout à fait le contraire. Comment l'expliquez-vous?

M. Gracey: Je pense que pour aider notre industrie, il faut d'abord nous aider nous-mêmes. Il n'est pas difficile de repérer les pays qui pourraient nous acheter du bœuf et de les solliciter. Je pense qu'il est inexact de dire que nous sommes satisfaits du niveau actuel des exportations. Il serait plus exact de dire que nous arriverons peut-être à mieux nous débrouiller seuls qu'avec l'aide d'une société de la Couronne.

Le marché des bovins gras est limité. La CEE offre certains débouchés, mais il y existe des droits variables d'importation et ainsi de suite, qui créent ici d'énormes problèmes. Nous essayons actuellement de les résoudre. Le Japon est un autre marché. Il se pourrait que des possibilités s'offrent également en Corée du Sud, par exemple, et dans les Antilles. Nous commençons aussi dans le Nord-ouest du Pacifique, aux États-Unis, à Hawaii, etc. Cependant, il ne s'agit que d'un petit nombre de débouchés et il nous faut explorer toute avenue nouvelle.

Le sénateur McGrand: Quels sont les facteurs qui permettent au Canada d'exporter du bœuf de plus haute qualité que l'Australie? Les mêmes facteurs valent-ils pour l'Argentine?

M. Clifford: Je vais tout d'abord essayer de vous expliquer le cas de l'Australie. Ce pays produit des bovins nourris de fourrage vert toute l'année. L'Australie ne nourrit pas ses animaux à l'intérieur jusqu'à certaines normes, comme nous le faisons. Notre climat, qui est différent de celui de l'Australie, nous permet d'élever le bétail à l'intérieur. Il est possible de nourrir de façon économique un bovin de haute qualité qui résiste au froid, mais la perte de gain est plus élevée lorsqu'il fait extrêmement chaud que lorsqu'il fait froid. Cela a été prouvé dans les états désertiques des États-Unis. Ils ont dû installer des systèmes d'arrosage qui maintiennent la poussière au sol et empêchent les animaux de suffoquer, quatre ou cinq mois par an. Un grand nombre de gens ne se rendent pas compte que le taux de croissance dans les parcs d'engraissement des états du désert est inférieur au nôtre du point de vue des coûts et sur toute l'année. Si nous prenons les mois d'hiver et établissons une comparaison entre les États-Unis et le Canada, il ressort que les Américains ont sur nous un avantage, mais si nous examinons les chiffres sur toute une année, nous nous rendons compte que le Canada a une légère avance. Nous pouvons donc soutenir la concurrence, quelle qu'elle soit.

Quant à l'Argentine, j'imagine que lorsqu'on se trouve en présence d'un système politique aussi instable et que le gouvernement en place est menacé à tout instant d'être violemment renversé par un nouveau gouvernement aux idées radicalement différentes, il est assez difficile d'établir une courbe quelconque des exportations. Autrement dit, les risques sont grands

[Text]

the point of view of the supplier. Until that country can get its political situation settled, if it ever does—and I do not believe it ever will—and have some form of health standard in place, then I do not believe it will be a visible exporter. The disease problems that are created simply restrict them from our market. We do not take much beef from them simply because of the disease problems.

Senator Olson: Mr. Chairman, there are a number of points in the opening statement with which I agree, but obviously there are some with which I do not agree. I would like to get to the main message in the brief, which I believe appears in the second paragraph. It says:

Our arguments then, as now, were based upon our conviction that Canagrex represented a wholly unnecessary duplication of the existing government programs and services, that Canagrex represented a potential conflict with the already established and successful private trade—

From that I take it that if Canagrex does not become involved in duplication of existing programs, or it does not become involved in competition with successful private trade enterprises that are now going on, you would have no objection to it.

Mr. Clifford: I believe we have said in the past that if Canagrex were restricted to entering into any agreement as a second partner in any venture—in other words, if perhaps there are areas where the private trade is for some reason or other restricted, and they want help in government transactions, or something of that nature, then there may be a mild case for it. But we believe that some bodies of government that already exist could be expanded to facilitate that just as well.

Senator Olson: That is a little different from what you state in this paragraph, and I appreciate the difference. Let me put it another way: If there are potentials—and you state here that you have not had any demonstrated to you—for enhancing or increasing trade in some agricultural commodities that do not now exist, and an organization like Canagrex were to try to promote that kind of trade, then, so far as you are concerned, that would be an acceptable activity for Canagrex.

Mr. Heidecker: Yes and no, senator. The fact of the matter is that as you review the Canagrex legislation, and if you are familiar with existing structures under such things as the Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation, and the whole foreign trade thing, really, what is new in Canagrex? It seems to us that it is a total duplication of existing structures.

Senator Olson: But what you are now talking about is an interpretation of what Canagrex may do. I believe the Minister of Agriculture and others have expressed, before this and other committees, a different interpretation of what Canagrex is going to do.

I come back to my original question: If Canagrex engages in promoting activities that enhance trade in an area where there

[Traduction]

pour le fournisseur. Tant que ce pays n'aura pas bien en main sa situation politique—et je doute qu'il l'ait un jour—et qu'il n'aura pas adopté certaines normes de santé, il ne réussira pas à se classer parmi les grands exportateurs. Des problèmes d'hygiène nous empêchent d'importer leurs produits. Nous n'importons pas une grande quantité de leur bœuf à cause tout simplement de problèmes de santé.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, il y a un certain nombre de points dans la déclaration préliminaire sur lesquels je suis d'accord, mais il y en a d'autres sur lesquels je ne le suis pas. Je voudrais tout de suite en venir au message principal du mémoire qui se trouve, je crois, au deuxième paragraphe. On peut y lire:

A l'époque, tout comme aujourd'hui d'ailleurs, nos arguments étaient fondés sur notre conviction que Canagrex fait inutilement double emploi avec des programmes et des services gouvernementaux actuels, qu'elle risque d'entrer en conflit avec l'industrie privée déjà établie et prospère...

Je dois donc en conclure que si Canagrex n'offre pas des programmes déjà offerts ou n'entre pas en concurrence avec des entreprises privées bien établies et prospères, vous ne verriez aucune objection à sa création.

M. Clifford: Je crois que nous avons déjà dit que si Canagrex ne pouvait conclure une entente que comme deuxième partenaire d'une entreprise—autrement dit, s'il y avait des domaines dans lesquels le secteur privé était limité pour une raison ou pour une autre ou qu'il ne pouvait conclure seul des transactions avec un gouvernement—alors sa création aurait peut-être un sens. Mais nous croyons que le mandat d'organismes déjà existants pourrait tout simplement être élargi et leur permettre de jouer ce même rôle.

Le sénateur Olson: C'est un peu différent de ce que vous dites dans ce paragraphe et j'apprécie la différence. Permettez-moi de reformuler ma question: si la possibilité s'offrait—et vous avez dit qu'aucune preuve ne vous avait encore été fournie en ce sens—d'améliorer le commerce de certains produits agricoles ou de tout simplement mettre de nouveaux produits en marché et qu'un organisme comme Canagrex était prêt à se lancer dans cette entreprise, cela justifierait-il, à votre avis, sa création?

M. Heidecker: Oui et non, sénateur. Le fait est qu'on se demande en étudiant la Loi sur Canagrex, tout en connaissant bien les structures d'organismes comme la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne, ainsi que les rouages du commerce extérieur, ce que Canagrex a de nouveau à offrir? Il nous semble que c'est une simple réplique des structures existantes.

Le sénateur Olson: Mais vous essayez en fait d'interpréter ce que pourraient être les activités de Canagrex. L'interprétation qu'en ont donnée le ministre de l'Agriculture et d'autres témoins entendus par notre comité et d'autres comités, était différente.

Je reviens à ma première question: si Canagrex voulait améliorer le commerce dans des domaines que n'occupe pas

[Text]

is not now an existing private or other organization that is active, you would have no objection. I am not talking about your interpretation of what Canagrex is. I am talking about what you are saying in this paragraph. We could get into a long discussion on an interpretation of what Canagrex's activities are going to be, but that is another matter. You say it is because of what you call "a wholly unnecessary duplication of existing government programs and services . . . and successful private trade". Therefore if that is not part of the activities of Canada, I take it you would have no objection to it.

Mr. Clifford: To be more specific, we do not see any area at the moment—although we admit that we may be wrong; anyone can make a mistake—or any role that Canagrex could play in the beef industry. We admit that there are other commodities that may be viewed by others from a somewhat different angle, but in exchange for allowing this thing to pass for those commodities we say that beef should be exempted. We do have options.

Senator Olson: You say that in the third paragraph on the second page of your brief. You refer to your reluctance to oppose passage of a bill that other commodity groups may in their wisdom, favour.

Mr. Clifford: We do not specifically see any benefit for the beef industry from Canagrex right now. We view with guarded suspicion that there may be some conflict created in the future, and we are somewhat reluctant to support the bill for that reason. But if beef were exempted, such as grains and dairy products are, then I think our argument and our position would be considerably weaker.

Mr. Gracey: Mr. Chairman, might I add that the question raises an interesting point. The original concept of Canagrex, as proposed by the Ontario Federation of Agriculture, was that it would be a market promotion, market development, market exploration, and market research body, and as such it gained broad support from the farm community. It was when the bill finally appeared, and clause 14(1)(a) was included to engage in trade, that there was a reaction in the farm community. I do not think we have ever said that Agriculture Canada, broadly speaking—its role to explore and study—

Senator Olson: And promote.

Mr. Gracey: . . . and promote and research market opportunities—was not foursquare with us.

Senator Olson: I am pleased to hear you say that. I suppose that at some point someone has to put some dollars on the table in order to make promotion meaningful. As I say, I am pleased to hear that. The only other comment I wish to make is that I believe the witnesses have done a good job of indicating that Canada's export trade, as a portion of its total agriculture production, is one of the best in the world. It also happens that the Canadian Wheat Board and the Dairy Commission are the two greatest players in that performance. That is why I wonder whether it isn't a little contradictory to say that these kinds of organizations don't do a good job.

[Traduction]

déjà une entreprise privée ou un autre organisme, alors vous n'auriez pas d'objection. Je ne me réfère pas à votre interprétation de Canagrex. J'essaie de savoir ce que vous voulez dire dans ce paragraphe. Nous pourrions discuter longuement de l'interprétation des activités possibles de Canagrex, mais c'est là une toute autre question. Vous dites voir ce que vous appelez «un double emploi avec des programmes et des services gouvernementaux actuels . . . l'industrie privée déjà établie et prospère». Si cela ne faisait pas partie des activités de Canagrex, je dois en conclure que vous n'auriez aucune objection à sa création.

M. Clifford: Pour être plus précis, nous ne voyons à l'heure actuelle aucun intérêt à sa création—bien que nous admettions pouvoir avoir tort; personne n'est à l'abri d'une erreur—ni le rôle que Canagrex pourrait jouer dans l'industrie du bœuf. Nous reconnaissons que la situation dans d'autres secteurs pourraient être vue par d'autres sous un angle quelque peu différent; la création de cette société pourrait être utile dans le cas d'autres biens, mais nous croyons que le bœuf devrait être exempté. D'autres choix nous sont offerts.

Le sénateur Olson: C'est ce que vous dites dans le troisième paragraphe à la deuxième page de votre mémoire. Vous parlez de votre hésitation à vous opposer à l'adoption d'un projet de loi en faveur duquel d'autres groupes de producteurs pourraient se prononcer en toute sagesse.

M. Clifford: Nous ne voyons pas précisément à l'heure actuelle les avantages que pourrait retirer l'industrie du bœuf de la création de Canagrex. Nous croyons que des conflits pourraient surgir et c'est pourquoi nous hésitons quelque peu à appuyer le projet de loi. Mais si le bœuf était exclu de son application, comme le sont les céréales et les produits laitiers, je pense que notre argument n'aurait plus tellement de valeur.

M. Gracey: Monsieur le président, je tiens à ajouter que la question soulève un point intéressant. L'idée proposée au départ par la Fédération ontarienne de l'agriculture était que Canagrex serait un organisme de promotion, de développement et d'étude des marchés, ce qui lui a valu le vaste appui de la collectivité agricole. C'est lorsque le projet de loi a enfin été déposé et que l'alinéa 14(1)(a) relatif au commerce a été inclut que la collectivité agricole a réagi. Je ne pense pas que nous ayons jamais dit qu'Agriculture Canada, généralement parlant—étant donné le rôle qu'il a d'explorer et d'étudier—

Le sénateur Olson: Et de promouvoir.

M. Gracey: . . . et de promouvoir les possibilités de mise en marché—n'avait pas joué franc jeu.

Le sénateur Olson: Je suis heureux de vous l'entendre dire. J'imagine qu'à un moment donné quelqu'un doit investir pour donner un sens à la promotion des produits. Comme je l'ai dit, je suis content de vous l'entendre dire. Le seul autre commentaire que je désire faire est le suivant: je pense que les témoins ont bien réussi à faire ressortir que le commerce d'exportation au Canada, en tant que pourcentage de la production agricole totale, était l'un des plus prospères au monde. Je tiens à ajouter que la Commission canadienne du blé et la Commission canadienne du lait sont nos deux meilleurs joueurs. C'est

[Text]

Mr. Gracey: I think the beef industry blows the lid off the dairy industry in export performance.

Mr. Clifford: If I may interject, comparing the Wheat Board and the Dairy Commission to the free enterprise system in the beef industry reminds me of an old neighbour I used to have. He came from Florida and, of course, he had a southern drawl which was of great amusement to me. This fellow liked to tell stories, and I can think of one in particular. His wife was a hypochondriac. One day I asked Claude how his wife was. He said, "Well, compared to what?" If you take the Wheat Board and the Dairy Commission, you can see that they are doing good, but what are you comparing them to? They have monopoly powers, so we don't really know whether they are doing good or bad.

Senator Olson: The point I am trying to make is that you have put all these numbers together, and I agree with you that Canada is very successful in the promotion of \$7.8 billion in agricultural products, but of that approximately \$5 billion results from the efforts of the Canadian Wheat Board.

Mr. Clifford: I don't know the exact figure but I would conclude that you are pretty close.

Mr. Gracey: There is certainly no question that the big producer in Canadian agriculture is the Wheat Board. Mr. Whelan has been heard to say that with the Wheat Board exempted, we would have a \$2 billion net trade deficit. We think that is a lot like saying, "Last year the Edmonton Oilers had a one-goal advantage over the opposing teams, but without Wayne Gretsky they would have been one point shy." He was part of the team and wheat is part of our agriculture picture and to say that without it we would have a deficit does not mean anything to us. As far as livestock and meat are concerned, according to Agriculture Canada's own data we exported, just in bovine meat and offals, \$115 million in 1979, not counting live cattle and breeding stock. Dairy is shown here exporting \$63 million and breeding cattle \$44 million, but that is split between dairy and beef. Live cattle trade is also in here. The second most successful exporter next to wheat is the livestock industry. At the present time the pork industry is doing better than the cattle industry, but at other times it is the other way around.

Senator Frith: Does the Canadian Cattlemen's Association cover cattle producers from coast to coast?

Mr. Gracey: Yes.

Senator Frith: And do your members from coast to coast oppose Canagrex?

Mr. Gracey: Yes.

Mr. Clifford: Certainly, a majority support the association. There may be pockets that are of a different opinion, but the Ontario Cattlemen's Association oppose Canagrex. They represent about 30 per cent of the industry. The Alberta

[Traduction]

pourquoi je me demande s'il n'est pas un peu contradictoire de dire que ces organismes ne font pas du bon travail.

M. Gracey: Je crois que les performances du secteur du bœuf en matière d'exportation sont de loin supérieures à celles de l'industrie laitière.

M. Clifford: Si vous me permettez, la comparaison que vous faites entre la Commission du blé, celle du lait et la libre entreprise dans l'industrie du bœuf me rappelle un de mes vieux voisins. Il était originaire de la Floride, et avait, évidemment, un accent qui m'amusait beaucoup. Cet homme aimait raconter des histoires, dont une qui me vient à l'esprit. Sa femme était hypochondriaque. Un jour j'ai demandé à Claude comment allait sa femme. Il m'a répondu: «Comparé à quoi»? Si on prend les Commissions du blé et du lait, on voit qu'elles font du bon travail, mais à quoi les comparez-vous? Elles détiennent un monopole, ce qui fait que nous ne pouvons pas vraiment savoir si elles se débrouillent bien ou non.

Le sénateur Olson: Ce que j'essaie de vous dire, c'est que vous avez rassemblé toutes ces données et que je conviens avec vous que le Canada a réussi à vendre à l'étranger des produits agricoles pour environ 7,8 milliards. Mais de ce montant, environ 5 milliards proviennent des efforts déployés par la Commission canadienne du blé.

M. Clifford: Je ne connais pas le chiffre exact mais je crois que c'est à peu près cela.

M. Gracey: Il n'y a pas de doute que la Commission du blé est le plus grand producteur agricole du Canada. M. Whelan a déclaré que sans l'apport de la Commission du blé, nous aurions un déficit commercial net de l'ordre de 2 milliards. C'est comme si on disait que l'année dernière, les Oilers d'Edmonton avaient un avantage d'un point sur les équipes adverses, mais que sans Wayne Gretsky, ils se trouveraient dans la situation inverse. Il faisait partie de l'équipe tout comme le blé fait partie du secteur agricole. Le fait de dire que sans le blé, nous serions en déficit ne signifie rien. En ce qui concerne le bétail sur pied et la viande, d'après les données fournies par Agriculture Canada, nos exportations en viande et en abats se sont élevées à 115 millions en 1979, sans compter le bétail et les troupeaux d'élevage. Les bovins laitiers représentent 63 millions et les troupeaux d'élevage, 44 millions de nos exportations, si l'on compare les deux. Cela comprend les bovins sur pied. Le deuxième exportateur en importance après le blé est le secteur du bétail. A l'heure actuelle, le secteur du porc se comporte mieux que celui du bœuf, mais à d'autres moments c'est le contraire.

Le sénateur Frith: Est-ce que l'Association canadienne des éleveurs de bétail représente tous les éleveurs du Canada?

M. Gracey: Oui.

Le sénateur Frith: Est-ce que tous vos membres s'opposent à Canagrex?

M. Gracey: Oui.

M. Clifford: Évidemment, une certaine majorité appuie l'Association. Il y a des groupes qui peuvent diverger d'opinion, mais la Ontario Cattlemen's Association s'oppose à Canagrex. Elle représente environ 30 p. 100 du secteur. La

[Text]

Cattlemen's Commission is opposed to it and they represent about 40 per cent of the industry. The Saskatchewan Stock Growers and ourselves combined represent 25 per cent, so we have a very large majority right there.

Senator Frith: What is the total amount of beef exported from Canada per year?

Mr. Gracey: Beef or live cattle?

Senator Frith: You can split it, if you like.

The Chairman: Are you asking for a percentage of production?

Senator Frith: No, just the total amount of money.

Senator Olson: It was \$196 million in 1981.

Mr. Gracey: That is only to the United States, but that is around 90 per cent of the total, so we could say \$200 million.

Mr. Clifford: Perhaps I could elaborate on the cattle trade between Canada and the United States. We are in a unique situation with the Americans as compared to most other countries in the world. They trade with us simply because of our proximity to their country. There are very few countries in the world that export the numbers of live cattle that we export to the U.S. In most years, Canada is 100,000 head over the United States in trade in this area.

Senator Frith: The figure that you gave me, is it for live cattle?

Mr. Gracey: Yes.

Senator Frith: We are talking about a proposed organization called Canagrex which will be involved in the export and import of agricultural products. What I would like is the rough figure for the total beef exports for Canada whether it be in blocks, runs, dressed or whatever.

Mr. Gracey: There is a summary of the data on the last two pages of the brief. Let us say that the United States constitutes about 90 per cent of our market, so in looking at the United States we can get a very good picture. Over the period studied, which is the last decade, Canada achieved a positive trade balance averaging \$73 million per year.

Senator Frith: But what are the total exports of the beef markets? I do not want a percentage of anything.

Mr. Gracey: Roughly \$250 million.

Senator Frith: Who does the exporting? This may sound silly, but, obviously, you do not phone up somebody in Japan and say, "I have 500 pounds of beef, would you like to buy it?" Somebody is doing what Canagrex is interested in doing. Who is that?

Mr. Gracey: Genly speaking, the packinghouse trade in close collaboration with the various cattle associations. For example, at the present time some beef is moving from Alberta, so it would be in close collaboration with the Alberta Cattle Commission and with the Alberta government.

[Traduction]

Alberta Cattlemen's Commission, qui représente 40 p. 100 du secteur, s'y oppose également. La Saskatchewan Stock Growers représente, avec notre groupe, 25p. 100 du secteur, c'est donc dire que nous avons là une très grande majorité.

Le sénateur Frith: Combien de bœuf le Canada exporte-t-il au total chaque année?

M. Gracey: Bœuf ou bétail sur pied?

Le sénateur Frith: Séparément, si vous voulez.

Le président: Désirez-vous connaître le pourcentage de production?

Le sénateur Frith: Non, seulement le montant total des recettes.

Le sénateur Olson: Il était de 196 millions en 1981.

M. Gracey: Aux États-Unis seulement; c'est-à-dire environ 90 p. 100 du total; nous pouvons donc dire 200 millions.

M. Clifford: Je pourrais peut-être vous expliquer plus en détail le commerce du bétail entre le Canada et les États-Unis. Nous nous trouvons dans une situation unique en son genre avec les Américains, par rapport à la plupart des autres pays. La seule raison pour laquelle ils entretiennent des relations commerciales avec nous, c'est notre proximité. Il existe très peu de pays qui exportent vers les États-Unis les tonnes de bétail sur pied que nous leur envoyons. La plupart du temps, le Canada exporte 100,000 têtes de plus que les États-Unis.

Le sénateur Frith: Est-ce que le chiffre que vous m'avez donné a trait au bétail sur pied?

M. Gracey: Oui.

Le sénateur Frith: Nous parlons de la création projetée de Canagrex qui s'occupera de l'exportation et de l'importation de produits agricoles. J'aimerais avoir une idée générale des exportations totales de bœuf pour le Canada, que ce soit du bétail sur pied ou du bœuf abattu.

M. Gracey: Vous trouverez un résumé à cet égard dans les deux dernières pages du mémoire. Disons que les États-Unis représentent environ 90 p. 100 de notre marché, ce qui nous donne une bonne idée de la situation. Au cours de la période visée par l'étude, soit les 10 dernières années, la balance commerciale du Canada était positive, totalisant environ 73 millions par an.

Le sénateur Frith: Mais quel est le total des exportations de bœuf? Je ne veux pas un pourcentage.

M. Gracey: Environ 250 millions.

Le sénateur Frith: Qui s'occupe de l'exportation? Cela peut vous paraître ridicule mais il est évident que vous n'appellez pas quelqu'un au hasard au Japon pour lui dire que vous avez 500 livres de bœuf à vendre et pour lui demander s'il est intéressé. Quelqu'un s'occupe déjà de faire ce que Canagrex désire accomplir. Qui est-ce?

M. Gracey: De façon générale, ce sont les conserveries qui travaillent en étroite collaboration avec les diverses associations d'éleveurs de bovins. Par exemple, à l'heure actuelle, l'Alberta exporte du bœuf; il y a donc étroite collaboration entre la *Alberta Cattle Commission* et le gouvernement albertain.

[Text]

Senator Frith: Who are the packers?

Mr. Gracey: The names of the packers?

Senator Frith: Who are the big players in that field?

Mr. Clifford: Canada Packers and Burns are the biggest and then there are many small regional packers. Schneiders is another one.

Mr. Heidecker: One of the main exporters for the province of Alberta is Lakeside Packers, which is a small but aggressive independent.

Mr. Clifford: Gainers is also big.

Senator Frith: So would Burns and Canada Packers have more than 50 per cent of the export trade?

Mr. Clifford: In our particular province they have more than that, but the figure varies across the country. It changes regionally.

Senator Frith: So what happens? You sell your beef or live cattle to them and they in turn sell to somebody outside, if we are talking in terms of exports. They sell it, for instance, to a company in Japan or in the United States. In fact, I believe you have told me already that for the most part they sell it to the United States. Do they, then, sell to themselves in the United States? In other words, has Canada Packers an affiliate in the United States or are they otherwise connected with someone in the United States?

Mr. Gracey: I don't know.

Senator Frith: If Canada Packers, for instance, were to buy a thousand pounds of beef—

Mr. Clifford: They would deal through the meat exporters in the United States, simply because they are in place and it is cheaper to deal with somebody who is already in business than to set up your own outlets. If the volume were to become a factor, then it might be cheaper to open up your own market. Many of the producers who ship live cattle to the U.S. simply do it themselves and ship to the brokers or directly to the packing plants.

Mr. Heidecker: The plant I am most familiar with is the Lakeside operation which is independently owned. They export into the U.S. on a regular basis. When prices and quotas permit, upwards of three-quarters of their production will go south. That is basically a one-on-one trade with meat brokers operating in the States with whom they have built up a reputation over the years.

Senator Frith: When you say "production," you mean what they have bought from some farm or from the cattlemen.

Mr. Heidecker: Not all cattle fit the export requirements, and beef is very specific. There are different grades and sub-grades and different dressing procedures, and these brokers cater to a certain trade and therefore want the meat processed to a certain specification.

Senator Frith: That is obviously what you need brokers for.

[Traduction]

Le sénateur Frith: Quelles sont les conserveries en question?

M. Gracey: Vous voulez leur nom?

Le sénateur Frith: Qui sont les gros joueurs dans ce domaine?

M. Clifford: Canada Packers et Burns et de nombreuses autres petites conserveries régionales. Schneiders en est une.

M. Heidecker: Lakeside Packers, qui est une petite entreprise indépendante, mais dynamique, est l'un des plus grands exportateurs de l'Alberta.

M. Clifford: Gainers est également importante.

Le sénateur Frith: Est-ce donc dire que Burns et Canada Packers détiennent plus de 50 p. 100 du marché d'exportation?

M. Clifford: Dans notre province en particulier, ils détiennent une part plus importante que cela du marché, mais le chiffre varie d'une province à l'autre. Il varie selon les régions.

Le sénateur Frith: Qu'est-ce qui se passe alors? Vous leur vendez du bœuf ou du bétail sur pied et eux, en retour, le vendent à quelqu'un d'autre, si l'on parle en termes d'exportation. Ils le vendent, par exemple à une entreprise au Japon ou aux États-Unis. En fait, je crois que vous m'avez déjà dit que, pour la plupart, ils le vendent aux États-Unis. Est-ce que cela veut dire qu'ils achètent leurs propres produits aux États-Unis? En d'autres termes, Canada Packers a-t-elle une filiale aux États-Unis, ou est-elle affiliée à quelqu'un d'autre là-bas?

M. Gracey: Je ne sais pas.

Le sénateur Frith: Si Canada Parkers, par exemple, voulait acheter 1,000 livres de bœuf...

M. Clifford: Elle transigerait avec les exportateurs de viande aux États-Unis, parce qu'ils sont déjà sur place et qu'il est plus rentable de transiger avec quelqu'un qui est déjà en affaires que d'établir votre propre usine. Si le volume devenait important, il serait alors peut-être plus rentable d'ouvrir votre propre entreprise. De nombreux producteurs qui exportent eux-mêmes du bétail sur pied aux États-Unis et l'expédient aux courtiers ou directement aux conserveries.

M. Heidecker: Je connais bien l'entreprise Lakeside, qui est indépendante. Elle exporte régulièrement ses produits aux États-Unis. Lorsque les prix et les quotas le permettent, plus des trois quarts de sa production sont expédiés vers le sud. Elle transige directement avec les courtiers en viande des États-Unis, auprès de qui elle s'est bâtie une bonne réputation au fil des ans.

Le sénateur Frith: Lorsque vous parlez de «production», vous voulez dire qu'elle a acheté d'une exploitation agricole ou d'éleveurs de bestiaux.

M. Heidecker: Tous les bovins ne répondent pas aux critères d'exportation et le bœuf est un cas très particulier. Il existe diverses catégories et sous-catégories et diverses méthodes d'apprêt; ces courtiers font affaire avec un secteur précis et ils exigent que la viande soit traitée d'une certaine façon.

Le sénateur Frith: Il est évident que c'est pour cette raison que vous avez besoin de courtiers.

[Text]

Mr. Heidecker: Sure. For instance, if Lakeside buys steers or cows from me and runs them through its plant, the ones that fit the export trade go south and the others go into the local trade.

Senator Frith: Is there any kind of general rule with respect to the markup? I do not want to hold you to dollars and cents, because I am just trying to get a feeling for the subject, but let's assume you sell something to Canada Packers for \$100 per unit—and we can multiply that unit by whatever number you like—then Canada Packers pays you, the cattlemen, \$100 per unit and sells it to a broker in Chicago. We are still talking in terms of export. Have you any idea of how much the packer needs to receive in order to stay alive? In other words, if the broker offers a certain amount below the \$100, where is the cut-off point?

Mr. Gracey: With respect to selling into the United States, let's assume that the money is almost at par.

Senator Frith: Exactly.

Mr. Gracey: So it would be almost exactly like selling into the domestic market, because we are to all intents and purposes a common market. Most of what goes in the form of beef is manufactured quality cow beef, so the buyer in the United States who is interested in buying Canadian beef compares it to the price of domestic cow beef in the United States par for par.

Senator Frith: Making adjustments for the dollar, yes.

Mr. Gracey: And at the same time, of course, you must remember that the American industry is ten times the size of ours, and, therefore, the cow price in the United States dominates and determines the cow price in Canada. So it is all evened out and we simply trade into that market almost as though we were domestic producers there.

Senator Frith: So what would the domestic markup be?

Mr. Gracey: Well, to give you an example, steers might be sold in the west for \$1.17 on the rail this week, while the present price in Montreal is \$1.31.

Senator Frith: This is the price to whom? To the cattleman?

Mr. Gracey: Yes.

Mr. Heidecker: That is the dressed beef carcass weight price.

Mr. Gracey: To use an Ontario example, because I am more familiar with it, it is not uncommon here to sell for \$1.30 to the packer who will then in turn sell the carcass for \$1.29.

Senator Frith: He would not stay in business long, if he did that very often.

Mr. Clifford: Oh, yes, because of the by-products.

Mr. Gracey: The difference is the by-products, which are worth roughly \$6 or \$7 a hundred weight on a live basis. That is the hide, et cetera.

[Traduction]

M. Heidecker: Bien sûr. Par exemple, si Lakeside m'achète des bouvillons ou des vaches et les traite dans son usine, celles qui répondent aux critères d'exportation sont expédiées au sud et les autres dirigées sur le commerce local.

Le sénateur Frith: Existe-t-il une règle générale en ce qui concerne la marge de profit? je ne tiens pas à des chiffres précis; je ne cherche qu'à mieux comprendre la question. Supposons que vous vendiez un produit à Canada Packers \$100 l'unité, que vous pouvez multiplier par n'importe quel chiffre. Canada Packers vous paye, les éleveurs de bovins, \$100 l'unité et vend le produit à un courtier de Chicago. Nous parlons toujours d'exportation. Quel est le profit qu'une conserverie doit faire pour assurer sa survie? En d'autres mots, si le courtier lui offre un montant inférieur à \$100, quel minimum peut-elle accepter?

M. Gracey: En ce qui concerne les ventes aux États-Unis, disons que l'argent entre les deux pays a presque la même valeur.

Le sénateur Frith: C'est exact.

M. Gracey: C'est presque comme si l'on vendait sur le marché intérieur, parce nous représentons en fait un marché commun. La plupart du bœuf vendu est de la viande de vache de fabrication, de sorte que l'individu aux États-Unis qui cherche à acheter du bœuf canadien compare son prix à celui du bœuf produit aux États-Unis, à valeur égale.

Le sénateur Frith: En rajustant le dollar.

M. Gracey: Et, bien sûr, il ne faut pas oublier que l'industrie américaine étant dix fois plus importante que la nôtre, le prix de la viande appliqué aux États-Unis domine et détermine le prix canadien. Ainsi, nous égalisons les prix et transigeons comme si nous étions des producteurs américains.

Le sénateur Frith: Quel est donc la marge de profit nationale?

M. Gracey: Pour vous donner un exemple, les bouvillons peuvent se vendre cette semaine \$1.17 dans l'Ouest selon le classement à l'abattage, alors que le prix actuel à Montréal est de 1.31 \$.

Le sénateur Frith: Le prix pour qui? L'éleveur de bovins?

M. Gracey: Oui.

M. Heidecker: C'est le prix des carcasses de bœuf habillé.

M. Gracey: En Ontario, pour vous donner un exemple, parce que je connais mieux cette province, il est normal de vendre la viande \$1.30 à la conserverie qui, à son tour, vendra la carcasse \$1.29.

Le sénateur Frith: Il ne restera pas en affaires très longtemps, s'il fait cela trop souvent.

M. Clifford: Oh oui, à cause des sous-produits.

M. Gracey: Ce sont les sous-produits qui font la différence, parce qu'on peut payer environ \$6 ou \$7 cent livres de bétail sur pied. C'est-à-dire le cuir, etc.

[Text]

Senator Frith: How much of that \$100 would that represent?

Mr. Gracey: It is about \$60 or \$70 per animal.

Senator Frith: Oh, I see. Well, am I right in assuming that the people presently doing the export marketing, that is the private industry you referred to, are the packers?

Mr. Heidecker: You are speaking of the beef.

Senator Frith: I am just talking about beef for the moment, yes.

The Chairman: In these figures, though, are live feeder cattle included for export as well?

Mr. Gracey: Yes.

The Chairman: Because feeder cattle are not necessarily exported through the packers.

Senator Frith: You see, Mr. Chairman, I have a clear impression, which may be pretty simplistic because I don't want to get into too much detail, that for some reason many Canadians are against the idea of Canagrex, although many are in favour of it; at the moment I am confronting some people who are against it and I want to make sure I understand why. According to your brief, Canagrex is doing something that somebody else is already doing. In other words, it is competing with somebody else. I am trying to determine what the dollar state is of the people who feel they are threatened by Canagrex.

According to the notes I have made while listening to you, you seem to be saying that you cannot see that Canagrex would be adding anything. You are guardedly suspicious that Canagrex might be harmful, but you have nothing to pinpoint as a cause of harm. You simply seem to be saying that Canagrex has not proved to you that it will improve your situation and, therefore, while you are not threatened as such by Canagrex, you feel it is a waste of time and money and so we shouldn't bother with it. You say that everything that exists right now you are in favour of, such as the Canadian Commercial Corporation, the present Export Development Corporation. You find that very helpful, so you feel that we should not bother with Canagrex because it would simply be a duplication.

So far I have not heard you say anything really negative about Canagrex. You simply say it is a waste of time and so we shouldn't create it because it is a waste of taxpayers' money. It is not going to hurt you, but it is not going to help you.

What I want to know is who will be hurt. I gather you are saying it will hurt the packers.

Mr. Gracey: Potentially, yes, because of the way Canagrex may or may not award contracts. Let us presume, for example, that one province wants a marketing board or supply management system; the powers that be may decide, "Well, they are going along with our general philosophy; let's award our contracts in that direction." We believe it should be left free, the way it is now.

[Traduction]

Le sénateur Frith: Qu'est-ce que cela représente sur \$100?

M. Gracey: Environ 60 ou 70 \$ par animal.

Le sénateur Frith: Je vois. Eh bien, est-ce que je me trompe en disant que ce sont les conserveries qui s'occupent à l'heure actuelle d'exportation, c'est-à-dire l'industrie privée à laquelle vous faites allusion?

M. Heidecker: Vous parlez du bœuf.

Le sénateur Frith: Oui, que du bœuf pour le moment.

Le président: Est-ce que ces chiffres tiennent compte des bovins d'embouche qui sont exportés?

M. Gracey: Oui.

Le président: Parce que les bovins d'embouche ne sont pas nécessairement exportés par l'entremise des conserveries.

Le sénateur Frith: Vous voyez, monsieur le Président, j'ai la nette impression, qui peut vous paraître naïve parce que je ne veux pas trop entrer dans les détails pour le moment que, pour une raison ou une autre, de nombreux Canadiens s'opposent à Canagrex, alors que bon nombre sont en faveur; à l'heure actuelle, je dois faire face à des gens qui s'y opposent et je veux savoir pourquoi. D'après votre mémoire, Canagrex accomplirait que d'autres organismes accomplissent déjà. En d'autres mots, elle fait concurrence à quelqu'un d'autre. J'essaie de connaître quelle est la situation financière de ceux qui se sentent menacés par Canagrex.

D'après les notes que j'ai prises en vous écoutant, vous semblez dire que vous ne voyez pas ce que Canagrex peut nous apporter. Vous prétendez, avec réserves, que Canagrex pourrait être néfaste, mais vous n'êtes pas en mesure de nous dire pour quelle raison. Vous dites que Canagrex ne vous a pas prouvé qu'elle peut améliorer votre situation. En conséquence, bien que vous ne soyez pas menacé par Canagrex, vous estimez qu'elle constitue une perte de temps et d'argent, de sorte qu'il vaudrait mieux laisser tomber ce projet. Vous appuyer tous les organismes qui existent déjà, tels que la Corporation de développement du Canada et la Société pour l'expansion des exportations. D'après vous, ces organismes sont très utiles et nous devrions pas perdre notre temps avec Canagrex parce qu'elle ne ferait que double emploi.

Jusqu'à maintenant, vous n'avez rien dit au sujet de Canagrex qui soit véritablement négatif. Vous ne faites que dire qu'elle constitue une perte de temps et qu'on ne ferait que gaspiller l'argent des contribuables. Canagrex ne peut pas vous nuire, mais elle ne peut pas vous aider non plus.

Je veux savoir à qui cette société peut nuire. D'après vous, elle peut nuire aux conserveries.

M. Gracey: Potentiellement, oui, à cause de la façon dont Canagrex prévoit accorder ou non des contrats. Supposons, par exemple, qu'une province désire créer un office de commercialisation ou un système de gestion; les autorités se diront peut-être, «Eh bien, ils respectent notre principe général, accordons-leur nos contrats.» Nous croyons qu'elle devrait être libre d'agir à sa guise, comme c'est le cas maintenant.

[Text]

We believe that a commodity group which points out wastefulness and duplication is acting responsibly.

Senator Frith: You are not suggesting that I think you are acting irresponsibly.

Mr. Gracey: Well, you are saying that it won't hurt us.

Senator Frith: No, I am saying that it is a reasonable position you are taking. I am just trying to understand clearly and fully what your position is. Usually, you find that, if someone is against something, it is because he is going to be hurt. You have told us how you are going to be hurt, namely that as taxpayers you consider it a waste of time and money.

It seems to me from listening to you that the people who are really most threatened by Canagrex are the packers, because Canagrex will be much more in their part of the barn than they are in your part of the barn.

I just want to know whether, generally, I am right in that—and that is why I was asking about prices and so on, and I want to know basically what the packers' dollar state is. How much are they going to hurt in terms of money, if their worst fears are realized and Canagrex starts to compete with them?

Is that how they are going to be hurt?

Mr. Gracey: They will not lose the business, because somebody has to kill the cattle, and somebody has to do the actual exporting. We are saying that that is working fine.

Senator Frith: So they are not going to get hurt by either situation?

Mr. Gracey: We do not understand what Canagrex can do that is not already being done.

Senator Frith: If it is your position that nobody will get hurt, and that a level of activity will be added that you are not convinced will accomplish anything, then that is fine.

Mr. Clifford: I shall give you a little background as to how the market operates now. I, as a producer, can market fat cattle in Canada by selling them to a Canadian packer; I can sell them to a broker who will take the fat cattle to the United States; or I can take them there directly myself. I can do just about what I please with them. There is a small tariff, but that does not cause a significant problem. The variation in the money, and so forth, can be calculated.

What I have to look at in the first place are the advantages and disadvantages of the various methods of marketing. For instance, the cost factor of the Canadian packer is somewhat higher than the cost factor of the American packer because of Canadian labour rates. If we had a more favourable relationship to labour rates in the United States, we would be killing more cows in Canada as opposed to exporting them live to the United States. The difference in labour costs is quite often paid back quickly to the producers of the product.

So, I am somewhat concerned that Canagrex might, through an indirect way or direct way, eliminate that advantage we have, because we can bypass the system or go through it,

[Traduction]

D'après nous, tout groupe de producteurs qui se dit contre le gaspillage et tout ce qui fait double emploi agit de façon responsable.

Le sénateur Frith: Vous ne prétendez pas que je vous accuse d'être irresponsable.

M. Gracey: Eh bien, vous dites qu'elle ne nous nuira pas.

Le sénateur Frith: Non, je crois que vous adopter une attitude raisonnable. J'essaie de bien comprendre votre position. Habituellement, si quelqu'un s'oppose à quelque chose, c'est parce qu'il risque d'en souffrir. Vous nous avez expliqué de quelle façon vous allez en souffrir, à savoir qu'en tant que contribuable, vous estimez qu'il s'agit là d'une perte de temps et d'argent.

D'après vous, ce sont les conserveries qui sont les plus menacées par Canagrex, parce que cette dernière s'ingérera davantage dans leurs affaires que dans les vôtres.

Je ne cherche qu'à savoir si j'ai raison; c'est pourquoi je voulais en savoir plus long sur les prix, entre autres. Je veux savoir quelle est la situation financière des conserveries. Dans quelle mesure les conserveries seront-elles touchées, sur le plan financier, si leurs pires craintes se réalisent et si Canagrex commence à leur faire concurrence?

Est-ce de cette façon qu'elles seront touchées?

M. Gracey: Elles n'y perdront rien parce qu'il faut quelque chose pour tuer le bétail et pour s'occuper de l'exporter. Nous nous débrouillons déjà très bien.

Le sénateur Frith: Elles ne seront donc pas touchées par l'une ou l'autre des situations?

M. Gracey: Nous ne voyons pas ce que Canagrex peut accomplir de plus.

Le sénateur Frith: Si vous êtes d'avis que personne ne sera touché, et qu'un niveau d'activités, que vous jugez inutile, viendra s'ajouter au reste, cela me satisfait; je n'ai plus de questions à poser.

M. Clifford: Je vais vous expliquer la façon dont le marché fonctionne à l'heure actuelle. En tant que producteur, je peux vendre des bovins d'abattage à une conserverie canadienne; je peux les vendre à un courtier qui les vendra à son tour aux États-Unis; ou je peux moi-même les transporter là-bas directement. Je suis libre d'en faire ce qui me plaît. Il faut payer un petit droit, mais cela ne pose pas de problèmes. La différence entre les monnaies, entre autres, peut être calculée.

Il faut, en premier lieu, que j'analyse les avantages et les inconvénients que présentent les diverses méthodes de commercialisation. Par exemple, les frais de la conserverie canadienne sont supérieurs à ceux des conserveries américaines, en raison du coût de la main-d'œuvre au Canada. Si nos coûts ressemblaient à ceux des États-Unis, nous pourrions abattre un plus grand nombre de vaches au Canada au lieu de les exporter vivantes aux États-Unis. La différence entre les coûts de main-d'œuvre est souvent très vite remboursée au producteur.

Je suis préoccupé par le fait que Canagrex éliminera, de façon directe ou indirecte, cet avantage que nous possédons, parce que nous pouvons contourner le système ou nous y

[Text]

whatever we wish. As far as our culled cows are concerned, if we do not have a good market, we can send them to the United States.

Senator Frith: Do you think that that might develop?

Mr. Clifford: If we did not have the right to send those cows out of the country to be processed, our market would drop \$8 to \$10.

Senator Frith: But this bill would not prevent that at the moment. You are afraid that that might happen in the future, though?

Mr. Clifford: I think that that could happen.

There is also the fear that this bill, in some what or another, might give an advantage to one packer over another, such as in the case of the awarding of contracts, as Mr. Gracey has already indicated. If that were to happen, then the cost factor of that one packer becomes different from the rest; therefore, what they pay us will be different. So, that could have a real effect on what we receive. That is what we are concerned about.

There are fairly good communications now. One can look at the figures and trends, and as a professional cattleman predict closely what will happen, but anyone can be wrong. That is part of life. Anyone can make an honest mistake. Basically, one can look about and see where there are advantages.

I might add, senator, that the cattle business has gone through a fairly difficult time, but compared to most sectors in the agricultural industry, it is fairly healthy, in spite of what people may be telling you. The equity base of the cattle industry is fairly strong right now.

As far as my own operations are concerned, I am battered and kind of scratched, but I will be around for a long time.

Senator Frith: As I said, I am not a farmer, but as a lawyer I have had clients who had problems related to protection of markets, and so forth. I have never known a successful business—and I am sure one can call Canada Packers a successful business—that would not tell its customers the size of its market and their stake in it. If the market is \$250 million, roughly, what is the packers' stake?

Mr. Gracey: Our slaughter industry is roughly \$3 billion a year.

Senator Frith: And the export market is what?

Mr. Gracey: It is 5 per cent in the aggregate. The net export is approximately 3.6 per cent.

Senator Frith: So, of the \$250 million, what would the packers' stake be?

Mr. Gracey: In terms of our trade, somewhere around 55 to 60 per cent of our trade with the United States is in live cattle. Therefore, it is outside the scope of the packers. So, approximately half of that would be within the scope of the packers' fraternity.

[Traduction]

conformer; c'est comme nous voulons. En ce qui concerne les vaches de réforme, si le marché est mauvais, nous pouvons les envoyer aux États-Unis.

Le sénateur Frith: Pensez-vous que cela risque d'arriver?

M. Clifford: Si nous n'avions pas le droit d'exporter ces animaux pour qu'ils soient traités, notre marché tomberait de 8 à 10\$.

Le sénateur Frith: Mais ce projet de loi ne vous empêcherait pas de le faire en ce moment. Craignez-vous que cela puisse arriver?

M. Clifford: Je crois que cela risque de se produire.

Nous craignons également que ce projet de loi, d'une façon ou d'une autre, avantage une conserverie au détriment d'une autre, dans l'octroi de contrats par exemple, comme M. Gracey l'a déjà indiqué. Si cela devait se produire, les coûts de cette conserverie seront différents des autres; en conséquence, le montant qu'elles nous verseront sera différent. Cela pourrait avoir un effet réel sur nos recettes.

C'est ce qui nous préoccupe. En outre, les moyens de communication sont assez bons. On peut regarder les données et les tendances et, en tant qu'éleveur de bovins, prévoir ce qui peut arriver; mais n'importe qui peut faire une erreur. C'est la vie. N'importe qui peut se tromper. En général, on peut jeter un coup d'œil autour de soi et voir où se trouvent les avantages.

Je voudrais ajouter, sénateur, que le secteur des bovins a traversé une période difficile; toutefois, il est en bonne posture par rapport à la plupart des secteurs de l'industrie agricole, en dépit de ce que les gens disent. Les capitaux investis dans l'industrie des bovins sont assez élevés à l'heure actuelle.

En ce qui concerne mes affaires, je suis éprouvé par ce qui arrive mais je serai dans les parages encore longtemps.

Le sénateur Frith: Comme je l'ai dit, je ne suis pas agriculteur, mais en tant qu'avocat, j'ai eu des clients qui ont éprouvé des difficultés à protéger leurs marchés, etc. Je n'ai jamais connu d'entreprise prospère—et on peut certes dire que Canada Packers en est une—qui ne renseigne pas ses clients sur l'importance de son marché et sur sa position dans ce marché. Si le marché est de \$250 millions environ, quelle est la part des conditionneurs?

M. Gracey: Notre industrie d'abattage a un chiffre d'affaires annuel d'environ trois milliards de dollars.

Le sénateur Frith: Et que représente le marché de l'exportation?

M. Gracey: Il est d'environ 5 p. 100 du tout. L'exportation nette est d'environ 3.6 p. 100.

Le sénateur Frith: Si bien que des \$250 millions, quelle serait la part des conditionneurs?

M. Gracey: Pour ce qui est de notre commerce, le bétail sur pied représente de 55 p. 100 à 60 p. 100 de notre commerce avec les États-Unis. Cette part est donc hors de la portée des conditionneurs. Si bien que, environ la moitié de ce volume, reviendrait au groupe des conditionneurs.

[Text]

Senator Frith: I have noticed from some of the testimony the buy-and-sell aspect of the bill creates a problem. You have referred to that as a partnership—that is, some of the packers might be required to be in partnership with someone. Who would Canagrex be in partnership with? You are saying that the packers would be threatened by that potential extension of Canagrex; is that right?

Mr. Heidecker: Yes.

You asked a question earlier regarding a potential conflict, and who could get hurt. I personally, could get hurt, as could any other cattleman in my position.

Senator Frith: What is your position?

Mr. Heidecker: I am a producer; I am a feedlot operator and a cow calf operator.

The point is that under the buy-and-sell arrangement, Canagrex, or somebody, goes on the market to buy the product. That product has to go somewhere.

Let us back up one step and look at the marketing options I have open to me at the present time, and why we put a great deal of emphasis on trade with the United States.

When I offer steers for sale, the local packers bid on them, and from time to time American packers bid on them.

Senator Frith: This would be held at a sale barn, just as we have in Lanark County?

Mr. Heidecker: No. Possibly it could, but the vast majority of western steers are sold in the feedlot by sealed bid. The packers go to the feedlots, the bids are opened, and the highest bidder gets the cattle, or we can call "No sale,"

Senator Frith: For the whole lot?

Mr. Heidecker: Yes. If I do not like the bid I have received from the packers, I can say "No sale." That being the case, I can export them to the United States. That is working now.

I know that I am fairly confident in my own mind that the Alberta steel price will move up next week because we have shorted the market over the past two weeks simply because we have moved steers south. We got them out of the system, and we can force the Alberta packer into the position of paying more money.

If Canagrex were to take possession of some steers—

Senator Frith: Would Canagrex representatives be among the bidders?

Mr. Heidecker: That is possible, but it is an uncertainty. One does not know where those steers will pop up. Would the representatives of Canagrex ship those steers across the border

[Traduction]

Le sénateur Frith: Je déduis du témoignage que les modalités de l'accord d'achat ou de vente prévues au projet de loi suscitent un problème. On a parlé d'association—c'est-à-dire que certains des conditionneurs pourraient être tenus de s'associer à d'autres. Avec qui Canagrex s'associerait-elle? Vous dites en outre que ce sont les conditionneurs qui seraient menacés par cet élargissement éventuel de Canagrex, n'est-ce pas?

M. Heidecker: Oui.

Vous avez posé une question au sujet d'un conflit éventuel, et de ceux qui seraient touchés. Personnellement, je pourrais être visé, ainsi que tout autre producteur de bétail qui se trouve dans ma situation.

Le sénateur Frith: Quelle est votre situation justement?

M. Heidecker: Je suis un producteur, un exploitant de parcs d'engraissement, un éleveur-naisseur.

Le fait est qu'aux termes de l'accord d'achat et de vente, la société Canagrex, ou quelqu'un d'autre, se rend sur le marché pour acheter le produit qui l'intéresse. Ce produit doit trouver un débouché.

Faisons marche arrière, et voyons quelles sont les options de commercialisation qui s'offrent à moi actuellement, et pourquoi nous attachons une grande importance au commerce avec les États-Unis.

Quand je veux vendre des bouvillons, les conditionneurs locaux font des offres, et de temps à autre, les conditionneurs américains aussi.

Le sénateur Frith: L'événement se passe dans une grange réservée à cette fin; tout comme dans le comté de Lanark?

M. Heidecker: Non. On pourrait le faire peut-être, mais la grande majorité des bouvillons de l'Ouest sont vendus dans le parc d'engraissement par voie d'offres scellées. Les conditionneurs se rendent aux parcs d'engraissement, les offres décachetées, et le plus offrant emporte le bétail. Ou alors nous pouvons déclarer qu'il n'y a «pas de vente».

Le sénateur Frith: Pour tout le lot?

M. Heidecker: Oui. Si je ne veux pas de l'offre que m'ont faite les conditionneurs, je peux dire qu'il n'y a «pas de vente». Dans ce cas, je peux exporter les bêtes aux États-Unis, et c'est ce qui se fait maintenant.

Je suis intimement convaincu que le prix des bouvillons de l'Alberta augmentera la semaine prochaine parce que nous avons réduit le marché au cours des deux dernières semaines en expédiant des bouvillons vers le Sud. Nous les avons sortis du système, et pouvons contraindre les conditionneurs de l'Alberta à payer davantage.

Si la société Canagrex devait acquérir quelques bouvillons...

Le sénateur Frith: Est-ce que des représentants de la Canagrex compteraient parmi les soumissionnaires?

M. Heidecker: C'est possible, mais non certain. Personne ne sait où les bouvillons vont rebondir. Est-ce que les représentants de la Canagrex expédieraient ces bouvillons outre fron-

[Text]

and peddle them to the packers I am trying to deal with? Do you see the point I am trying to make?

Senator Frith: I do, but I do not understand the difference. You can turn the bids from Canagrex down just as you can turn down the bids from others. Would it simply not be just another bid? The others you talked about might ship them down to the United States too. You do not know where they are going to send the cattle.

Mr. Heidecker: That is correct, but is it the intent of Canagrex as proposed by this bill to make a profit by taking possession of a product, or is it the intent to move the product, perhaps at a loss simply to maximize exports? For developmental purposes, will they subsidize the movement of the product which in this case is cattle?

What I am afraid of is that I could have one of my marketing options eliminated by the very fact that Canagrex, or its agent, has possession of the product. If it becomes known to the packers in the trade that Canagrex owns a thousand fat steers—and fat steers are a perishable product; you can only keep them so long—it becomes overbearing on the market, and everyone becomes skeptical as to where they will pop up.

There certainly could be injury to the primary producers.

Senator Frith: I thank you for adding that. I learned quite a bit from it, but I am not quite convinced that Canagrex would be a thorn in your side, but I will read the transcript carefully.

Mr. Heidecker: We certainly have a complicated marketing system. One of the problems many producers have is that they do not understand or make use of the various options available. Some of us who are more extensively involved in it than others have the management practice to become intensive marketers, rather than just producers.

Senator Frith: I thought Canagrex would be welcomed because it would be just another bidder and create more competition. I can understand the packers not wanting Canagrex in there, but I do not understand why the cattlemen do not. I will work through what you have told me with help from some of my colleagues who know more about it than I do. Perhaps I will understand then.

Senator Hastings: Mr. Chairman, I will probably be going over ground previously covered by Senator Olson and Senator Frith, but with respect to your acceptance of the current programs and services offered by Canada, and your concern that this is going to duplicate those services, have you had occasion to use those services with respect to the development of an export market?

Mr. Gracey: Have we had occasion to use—

Senator Hastings: Commercial credit and export credit?

[Traduction]

tière, et les offriraient aux conditionneurs avec qui j'essaie de faire affaires? Vous voyez ce que je veux dire?

Le sénateur Frith: Très bien, mais je ne saisis pas la différence. Vous pouvez refuser les offres de la Canagrex comme des autres. Est-ce que ce ne serait pas tout simplement une offre de plus? Ces autres dont vous avez parlé pourraient aussi les expédier vers les États-Unis. Vous ne savez pas où ils expédieront le bétail.

M. Heidecker: C'est juste, mais est-ce que le projet de loi portant création de la société Canagrex vise la réalisation d'un profit par la prise de possession d'un produit, ou sa seule commercialisation, peut-être à perte, dans le seul but de maximiser les exportations? Pour des raisons de mise en valeur, est-ce qu'on subventionnera le déplacement du produit? Il s'agit ici de bétail?

Je crains de voir une de mes options de commercialisation supprimée du fait que la Canagrex, ou son agent, aura pris possession du produit. Si les conditionneurs se rendent compte que la Canagrex possède un millier de bouvillons gras, qui sont une denrée périssable qu'on ne peut garder qu'un certain temps, ce fardeau devient trop lourd pour le marché, et chacun se perd en conjectures sur leur lieu ultime de destination.

Les producteurs pourraient certainement en souffrir.

Le sénateur Frith: Je vous remercie pour cette observation. Cela m'a beaucoup appris, mais je ne suis pas vraiment convaincu que le Canagrex vous menacerait. Néanmoins je relirai soigneusement le compte rendu.

M. Heidecker: Nous avons certainement un système de commercialisation passablement compliqué. L'une des difficultés auxquelles font face de nombreux producteurs est qu'ils ne comprennent pas ou ne savent pas utiliser les différentes options qui s'offrent à eux. Certains d'entre nous qui sommes plus activement engagés possédons l'expérience de gestion qui permet de devenir un négociant actif plutôt que qu'un simple producteur.

Le sénateur Frith: Je croyais que le Canagrex serait bien accueillie parce qu'elle serait tout simplement un autre soumissionnaire et intensifierait la concurrence. Je peux bien comprendre pour quelles raisons les conditionneurs ne veulent pas de Canagrex, mais je ne vois pas pourquoi il en est de même dans le cas des éleveurs de bétail. Je reverrai ce que vous m'avez exposé à ce sujet, avec l'aide de certains de mes collègues qui connaissent cette question mieux que moi. Peut-être comprendrais-je alors.

Le sénateur Hastings: Monsieur le président, je risque sans doute de reprendre des points déjà soulevés par le sénateurs Olson et le sénateur Frith, mais en ce qui concerne votre autorisation des programmes et des services actuellement offert par le Canada, et compte tenu de votre inquiétude quant au risque de voir se chevaucher ces services, avez-vous eu l'occasion de faire appel à ces services en ce qui a trait à l'expansion d'un marché d'exportation?

M. Gracey: Avons-nous eu l'occasion...

Le sénateur Hastings: Le crédit commercial et le crédit à l'exportation?

[Text]

Mr. Gracey: We were involved last spring in a mission to Japan which was sponsored by the Department of Industry, Trade and Commerce. That was our only direct involvement to the present time.

I should emphasize that the thrust toward the exporting of high quality beef—and I think that that is what we are talking about—is a fairly new thrust in the world. We are all new at the game. There are a limited number of markets. Therefore, to answer your question, not a lot has been done yet in that area although we have been on several missions to Japan. In fact, the Alberta Cattle Commission sent a mission to the United Kingdom resulting in some sales.

Senator Hastings: The reason I ask is because your evidence is in strange contrast to what we heard yesterday and this morning. The witnesses said that agricultural products were dealt with casually by our trade commissions abroad, and they did not feel agriculture was receiving the thrust that it should receive. Mr. Heidecker, when you spoke of the development of a market in the northwestern United States, I believe you used the words, "we used them to a lesser degree." You said, "we use the provincial services in developing this market," and then you used the phrase, "to a lesser degree". Why did you use them to a lesser degree?

Mr. Heidecker: The fact of the matter is that the Alberta beef industry represents a very large portion of the Canadian Industry. Something in the order of 70 per cent of the beef produced in Alberta is exported either to the rest of Canada or to the world. Therefore, we tend to be the large exporters. We use the provincial government services because of the fact that it puts up fairly substantial sums to facilitate this program and the federal government puts up a lesser amount. From the legal and financial aspects of it, some of the people who are exporting work with the Export Development Corporation. By doing so you can insure your exports so you get paid. As this trade develops, those types of legal and financial services become more and more important, especially as you get into larger volumes. Am I making myself clear?

Senator Hastings: Should not the cattlemen from a poor province like New Brunswick or Quebec have equal support?

Mr. Clifford: Looking at that from a provincial standpoint, I think they are getting the support without paying for it, because the moment the product is taken off the Canadian market, there is a smaller quantity to supply that market. In other words, every pound of beef he markets outside of Canada is one pound of beef he does not have to worry about marketing here. That will improve the price for the producer in New Brunswick.

[Traduction]

M. Gracey: Nous avons participé l'an dernier à une mission déléguée au Japon qui était parrainée par le ministère de l'Industrie et du commerce. Ce fut notre seule expérience de participation directe.

Je dois ajouter que cette volonté d'exporter du bœuf de haute qualité, et je pense que c'est bien de cela que nous parlons, constitue une toute nouvelle tendance de par le monde. Nous sommes tous les débutants dans le domaine. Il n'existe qu'un nombre limité de débouchés. Par conséquent, pour répondre à votre question, nous n'avons pas fait encore grand chose dans ce domaine bien que nous ayons déjà participé à plusieurs missions au Japon. En réalité, l'Alberta Cattle Commission a délégué au Royaume-Uni une mission qui a réussi à conclure quelques accords de vente.

Le sénateur Hastings: Si je pose cette question c'est que votre témoignage contraste grandement avec ce que nous avons entendu hier et ce matin. Les témoins ont dit que les produits agricoles, étaient traités de façon décontractée par nos missions commerciales à l'étranger, et estimaient qu'ils n'avaient pas bénéficié de l'appui qu'il leur aurait fallu. M. Heidecker, quand vous avez parlé de la mise en valeur d'un marché dans la partie Nord-Ouest des États-Unis que, il me semble que vous avez dit « nous les avons utilisés dans une moindre mesure ». Vous avez dit « nous recourrons aux services provinciaux en vue de la mise en valeur de ce marché », puis vous avez utilisé l'expression « dans une moindre mesure ». Pourquoi les avez-vous utilisé dans une moindre mesure?

M. Heidecker: Le fait est que l'industrie du bœuf de l'Alberta représente une très forte portion de l'industrie canadienne. Près de 70 p. 100 du bœuf produit en Alberta est exporté soit vers le reste du Canada soit ailleurs dans le monde. Par conséquent, nous sommes de gros exportateurs. Nous faisons appel aux services du gouvernement provincial, parce qu'il investit pas mal d'argent pour faciliter la réalisation de ce programme, et que le gouvernement fédéral en accorde pas mal moins. Eu égard aux aspects juridiques et financiers de cette question, certains de ceux qui exportent font partie de la Société pour l'expansion des exportations qui assure les exportations. Si bien que vous êtes payés. Au fur et à mesure que s'accroît ce commerce, ce type de services juridiques et financiers prend de plus en plus d'importance, d'autant plus que s'accroissent les volumes. Est-ce que je m'exprime assez clairement?

Le sénateur Hastings: Les producteurs de bétail d'une province pauvre comme le Nouveau-Brunswick ou le Québec ne devraient-ils pas bénéficier d'un même appui?

M. Clifford: Si l'on se place dans une perspective provinciale, je pense qu'ils obtiennent l'appui sans le payer parce que dès l'instant où le produit quitte le marché canadien, l'offre sur ce marché diminue. Autrement dit, chaque livre de bœuf qu'il vend à l'extérieur du Canada est une livre de bœuf dont il n'aura pas à s'inquiéter de la mise en marché ici. Ainsi le producteur qui se trouve au Nouveau-Brunswick y trouvera une compensation en matière de prix.

[Text]

Senator Hastings: Let us take the soybean producer in Ontario. Should he not have equal support in the development of his export market?

Mr. Clifford: I think he has the same opportunity that we have right now.

Senator Hastings: He does not have the support of a rich provincial government such as you have supporting your cattle industry in Alberta.

Mr. Clifford: Are soybeans grown in Alberta? They grow a few in Manitoba. As Mr. Gracey said earlier, if you take a hold of the globe and spin it, you can put your finger on some place where there might be a market. From the beef industry standpoint, the effort has been made certainly by the Alberta Cattle Commission supported by the national organization and ourselves in Manitoba as well. For instance, we have sent live cattle to Korea this year. They were flown out of Edmonton and Calgary but they did originate in our province. I do not care which province of Canada supplies the product, I think in terms of supplying that market from Canada. We have now established ourselves in Korea in particular, and I think that is an exciting country because of the relatively strong and new economy. Since the Korean War, it has been completely recreated. The whole of the South East Asia area, the Philippines and Indonesia, and so on, has a strongly developed economy. Their diet tends to go to the high protein refined product rather than the raw grain. Beef is almost the most desirable product. They are starting to reach out for it right now. They do not have a cattle market there at present and the Koreans are looking to us to supply breeding stock because they realize we have some of the best in the world. We have developed that market and I would hate to have anything in any way encumber the effort that we have made now.

Senator Hastings: With respect to this potential conflict that you see in Canada, I understood the minister to say that this will not be in conflict with anyone, and that this will operate as a complement to your private trade. Canagrex will not intrude into the marketing unless it is asked to do so by producers.

Mr. Gracey: Or individuals or foreign governments.

Senator Hastings: It will not intrude into any marketing arrangements. In your brief you use the phrase that you want to be free to do so. You say "above all, we want to be free to trade." You do not want to be encumbered by Canagrex. Will you not always be free to trade?

Mr. Gracey: There is an amendment to clause 14(1)(a). But previous to the amendment that clause allowed Canagrex to engage in the export of a product. The essence of the amendment is that now it cannot unless invited to do so by the private sector. We said in our brief that that is not well defined either.

[Traduction]

Le sénateur Hastings: Prenons le cas du producteur de soja de l'Ontario. Ne devrait-il pas bénéficier d'un appui équivalent pour la mise en valeur de son marché d'exportation?

M. Clifford: Je pense qu'il bénéficie pour l'instant des mêmes possibilités que nous.

Le sénateur Hastings: Il n'a pas l'appui d'un riche gouvernement provincial comme celui qui appuie actuellement votre industrie de production du bétail en Alberta.

M. Clifford: Est-ce que l'Alberta produit du soja? On n'en cultive que bien peu au Manitoba. Comme le disait précédemment M. Gracey, en examinant le globe on peut mettre le doigt sur un endroit qui pourrait constituer un marché. Si l'on se place dans la perspective de l'industrie du bœuf, des efforts ont très certainement été déployés par l'Alberta Cattle Commission, appuyée par l'organisation nationale et nous-mêmes au Manitoba. Par exemple, nous avons envoyé du bétail sur pied en Corée cette année. Ce bétail s'est envolé de Edmonton et de Calgary, mais il provenait de notre province. Peu m'importe de savoir quelle province canadienne fournit le produit. Je songe à approvisionner le marché à partir du Canada. Nous avons maintenant réussi à établir un marché, en Corée plus particulièrement, et je pense que c'est là un débouché très intéressant en raison de son économie relativement solide et nouvelle. Depuis la guerre, le système économique de la Corée a été complètement restructuré. toute la région de l'Asie du Sud-Est, les Philippines et l'Indonésie possèdent une économie très développée. Leur régime alimentaire se compose surtout de produits traités riches en protéines plutôt que de céréales brutes. Le bœuf est pratiquement le produit le plus recherché. Ils commencent à chercher à s'en procurer. Pour l'instant, ils ne produisent pas de bétail, et les Coréens font appel à nous pour leur fournir le bétail d'élevage parce qu'ils se rendent compte que nous possédons l'un des meilleurs au monde. Nous avons mis en valeur ce marché, et je m'offusquerais de voir la moindre chose gêner les efforts que nous avons jusqu'à maintenant consentis.

Le sénateur Hastings: Compte tenu de ce conflit éventuel que vous craignez au Canada, j'ai cru comprendre que le Ministre a dit qu'il n'y aura aucun conflit avec personne, et que cette société fonctionnera en tant que complément à notre commerce privé? La société Canagrex ne s'immiscera pas dans le domaine de la commercialisation, à moins d'y être expressément invitée par les producteurs?

M. Gracey: Ou par des particuliers ou des gouvernements étrangers.

Le sénateur Hastings: Elle ne s'immiscera dans aucune entente de commercialisation. Dans votre mémoire, vous dites que vous voulez être libre de le faire. Vous dites que par-dessus tout, vous voulez être libres de faire du commerce. Vous ne voulez pas être gênés par la Canagrex. Est-ce que vous ne serez pas toujours libres de faire des affaires?

M. Gracey: Il y a une modification à l'alinéa 14(1)a), disposition qui auparavant autorisait la Canagrex à faire l'exportation d'un produit. L'essentiel de la modification est que la société ne pourra désormais le faire à moins d'y être invitée par le secteur privé. Nous disons dans notre mémoire que cette

[Text]

Does that mean that the Canadian Cattlemen's Association or the Manitoba Cattle Producers Association or a small group of individuals might request the involvement or might be invited to request the involvement? We do not think the amendment to clause 14(1)(a) means very much.

This is close to another concern which I think we have not, up until now, pointed out in our brief. That is that there is a direct policy conflict between the idea of an export development thrust through Canagrex, on the one hand, and the philosophy of supply and management on the other hand advocated by the same minister. You might sense that that has created a great deal of nervousness in our minds. How can we combine these two policies into one which suggests that we gear production to domestic demand and set prices and, therefore, price ourselves out of the world market, and the other saying we are going to develop a huge, new export market thrust. One or other of these has to give. We are saying that basically since the minister advocates supply and management, we do not want to get too close to Canagrex.

Senator Hastings: In paragraph 3 of your brief you say "the counsel of the Auditor Gen that crown corporations were not under adequate control." If I remember correctly, did the minister not say that the Auditor Gen had commended a provision in this bill with respect to control and audit? Did the Auditor Gen not commend this bill?

Mr. Gracey: We read that the minister said he did.

Senator Frith: As I remember, one of the examples the Auditor Gen gave of a better way to set up legislation of control and audit was Canagrex. He said it was a good example of what he wished applied, although it might not be enough to satisfy you.

Senator Molgat: In the bill the Auditor Gen is requested annually to make a review. It is not excluded as are other crown corporations.

Mr. Clifford: Is it definitely included?

Senator Molgat: Yes.

The Chairman: It seems to me that under our GATT negotiations Canada has tended, whoever their traders may be—the Department of Industry, Trade and Commerce or the Department of External Affairs—to give away agricultural rights for tariff barriers and quotas. The result is that we have difficulty controlling beef that comes into Canada at any one time. Is that not because we had negotiators who were not knowledgeable about agriculture and who gave away agricultural concessions to support other industries in the country?

[Traduction]

disposition n'est pas claire. Signifie-t-elle que l'Association canadienne des éleveurs de bétail ou la Manitoba Cattle Producers Association ou encore un petit groupe d'intéressés pourrait soit demander sa participation ou soit être invité à la demander. Nous ne pensons pas que la modification à l'alinéa 14(1)a) signifie grand-chose.

Ceci m'amène à un autre objet de préoccupation, je pense, nous n'avons pas encore exposé dans notre mémoire, à savoir qu'il existe un conflit idéologique flagrant entre l'idée de promouvoir l'exportation par la Canagrex d'une part, et le principe de la gestion de l'offre d'autre part, que défend le même ministre. Vous avez sans doute senti que cette opposition a suscité une très vive inquiétude chez nous. Comment pouvons-nous concilier ces deux visions, celle qui veut que nous agencions la production en fonction de la demande nationale, fixions les prix, et nous excluons de ce fait du marché mondial, et l'autre qui prétend que nous allons donner un puissant élan au marché de l'exportation. L'un des deux doit primer. Vous dites, en somme, que depuis que le ministre parle de gestion de l'offre, nous ne voulons pas nous rapprocher trop de la Canagrex.

Le sénateur Hastings: Au paragraphe 3 de votre mémoire vous dites que selon le conseiller du Vérificateur général les sociétés d'État n'étaient pas adéquatement surveillées. Si je me souviens bien, le Ministre n'a-t-il pas affirmé que le Vérificateur général avait loué une disposition du présent projet de loi relative à la surveillance et à la vérification? Est-ce que le Vérificateur général n'a pas loué l'intention du présent projet de loi?

M. Gracey: On peut effectivement lire que le ministre l'a dit?

Le sénateur Frith: Si je me souviens bien, l'un des exemples qu'a donné le Vérificateur général pour légiférer plus efficacement en matière de surveillance et de vérification était le cas de la Canagrex qu'il citait comme un bon modèle de ce qu'il souhaitait voir mettre sur pied, bien que ce ne soit peut-être pas suffisant pour vous.

Le sénateur Molgat: Aux termes du projet de loi le Vérificateur général est tenu de faire un examen annuel. La société n'en est pas exemptée comme d'autres sociétés d'État.

M. Clifford: Elle est donc clairement visée?

Le sénateur Molgat: Oui.

Le président: Il me semble que pendant nos négociations du GATT, le Canada a eu tendance, qui qu'aient pu être ses agents commerciaux, le ministère de l'Industrie et du Commerce ou le ministère des Affaires extérieures, à renoncer à des droits en matière d'agriculture pour opter pour l'imposition de barrières tarifaires et de quotas, ce qui fait que nous avons du mal à exercer une surveillance sur les importations de bœuf qui arrivent au Canada à un moment ou l'autre. Est-ce que ce n'est pas parce que nous n'avions pas d'agents commerciaux s'y connaissant bien en agriculture et qui pour appuyer d'autres industries au pays ont accordé des concessions agricoles?

[Text]

Mr. Clifford: I would tend to agree with you in that regard. There has been a certain concern that that may have been the case.

Mr. Gracey: For example, in the last round of negotiations, we did win our beef import law, but our government gave away a guaranteed minimum access which was higher than the American one and grew in population, so we felt a little bit sold out there.

We have to point out that people from Agriculture Canada were directly involved in those negotiations, so we cannot say that agriculture, itself, was not adequately represented.

The Chairman: Do you think a central crown corporation such as Canagrex, which zeros in directly on exports and, in theory, imports, would keep a closer watch on that type of negotiation?

I suppose my concern is that, although you say Agriculture Canada was in attendance at those negotiations, the Department of Industry, Trade and Commerce did most of the negotiating, which gave away some of those agricultural benefits we may have had. I am just wondering if you could foresee Canagrex, if it came into being, helping solve that problem in the future by negotiating on behalf of all agricultural products.

Mr. Clifford: I view the GATT as a nation-to-nation interchange. There are three-way, four-way or five-way trade-offs contained in it.

As compared to many of the other industries, in good times and in bad, agriculture has been traditionally relatively strong as a whole. Agriculture is economically pretty strong right now in relation to many other sectors—at least, from what I see, it appears that way. I wonder if you can get enough support in any government to get any major concession for agriculture with that sort of base. We have never really been hungry in this country, but other industries have had severe problems.

With Canagrex or without it, I do not think it is going to make much difference so far as getting any major concessions in regard to GATT is concerned. I think there will still be trade-offs.

Senator Bielish: IT&C recently issued a pamphlet offering services to food producers generally in regard to exports. How do you view that?

Mr. Gracey: That is part and parcel of our whole position. Since last spring we have been saying that there should be a co-operative effort among producers, private trade sectors and the government.

We are a little mystified to see Canagrex proposing to do what is already being done by, for example, IT&C, the PEMD and the Export Development Corporation. However, there are some problems in that their mandate needs to be strengthened.

[Traduction]

M. Clifford: Je suis assez d'accord avec vous à cet égard. On a effectivement craint qu'il ait pu en être ainsi.

M. Gracey: Par exemple, au cours de la dernière ronde de négociations, nous avons réussi à faire adopter notre Loi sur l'importation du bœuf, mais notre gouvernement a accordé un droit d'accès minimal garanti qui était à la fois supérieur à celui des Américains, et qui a crû depuis si bien que nous nous sommes alors sentis un peu trahis.

Nous devons souligner que les gens d'Agriculture Canada ayant directement participé à ces négociations, nous ne pouvons dire que l'agriculture, en tant que telle, n'a pas été adéquatement représentée.

Le président: Pensez-vous qu'une société d'État comme la Canagrex, qui vise directement les exportations, et, en théorie aussi, les importations, exercerait une surveillance plus étroite sur ce type de négociations?

Je suppose que ce qui m'inquiète c'est que, bien que vous ayez dit qu'Agriculture Canada ait participé à ces négociations, c'est le ministère de l'Industrie et du Commerce qui a mené la plupart des négociations, et qui a négligé certains avantages agricoles que nous aurions pu récolter. Je me demande si vous pensez que la Canagrex, si elle devient réalité, contribuera à réduire ce type de problèmes à l'avenir se faisant le négociateur pour ce qui touche tous les produits agricoles.

M. Clifford: Je considère le GATT comme un mode d'échange d'une nation à l'autre. Il s'y trouve des compromis à triple sens, à quadruple sens ou à quintuple sens.

Comparativement à un bon nombre d'autres industries, en bonnes comme en mauvaises périodes, l'agriculture a traditionnellement été assez forte dans son ensemble, et demeure, du point de vue de l'économie, assez forte comparativement à de nombreux autres secteurs. Au moins, d'après ce que je constate, elle m'apparaît ainsi. Je me demande si je peux obtenir suffisamment d'appui auprès de l'un ou l'autre gouvernement pour obtenir au nom de l'agriculture une importante concession en utilisant ce genre de levier. Nous ne nous sommes jamais montrés bien exigeants dans ce pays, mais d'autres industries ont elles connus de très graves difficultés.

Avec ou sans la Canagrex, je ne pense pas que les choses changent tellement quand viendra l'heure d'obtenir la moindre concession d'importance dans le cadre des négociations du GATT. Je pense qu'il y aura toujours quand même des compromis.

Le sénateur Bielish: Le ministère de l'Industrie et du commerce a récemment publié une brochure où il offre aux producteurs de denrées alimentaires ses services en matière d'exportation. Qu'en pensez-vous?

M. Gracey: C'est un élément de notre position globale. Depuis le printemps dernier, nous disons que les producteurs, les secteurs commerciaux privés et le gouvernement devraient déployer un effort de collaboration.

Nous sommes un peu étonnés de voir la Canagrex se proposer de faire ce dont s'occupent déjà le ministère de l'Industrie et du commerce, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et la Société pour l'expansion des

[Text]

We have suggested that, instead of creating a new crown corporation, there should be a whole new philosophy to shore up existing programs. Why do again what is already being done? Why fix what is not broken?

Senator Bielish: In that pamphlet there appears to be some funding potential for organizations and groups who want to go into that with the Department of Industry, Trade and Commerce.

Mr. Gracey: Yes.

Senator Bielish: Although I see no reference to funding in Canagrex, it would appear to me that the IT&C program offers some funding.

Mr. Gracey: This raises a question in our minds. There is a provision for a \$12 million budget for Canagrex, and I believe the budget liabilities are \$75 million.

One producer certainly thinks some funding is available. Mr. Whelan referred to a producer, and I will not name him, who is on the record as having written to Mr. Whelan. That producer paid an American broker \$55,000 to sell some peas to Russia. He wrote to Mr. Whelan in support of Canagrex, saying that, if Canagrex were in place, it would assist him.

However, we would question that. How much would it have helped him?

Senator Bielish: How many people like that will there be?

Mr. Gracey: How are we going to contain the \$75 million? We do not know what the \$55,000 was spent on or how much would have been covered. Obviously, one individual producer believes that a chunk of that would have been paid by Canagrex. Is that the philosophy of Canagrex?

Senator Bielish: I am asking you.

Mr. Gracey: I do not know.

Senator Bielish: That is the area with which I am concerned.

Mr. Clifford: I do not see any magic markets showing up all of a sudden because of the creation of Canagrex; there are simply a limited number. However, I hope the markets will grow as the living standards of some of the other countries improve. We are certainly aware of potential markets, and we are doing about all we can to enhance Canada's position in those markets.

We would feel somewhat betrayed if all of a sudden we had some other vehicle stuck in our road. We view that with a certain amount of skepticism. If you want to make Canagrex look good, then you purge everything else that has been done. Then you could state that Canagrex has done so much business, but at whose expense? Were they new markets or re-serving something that is already being served? I think there is a certain resentment in the private trade sector about being

[Traduction]

exportations. Toutefois, il existe certains problèmes qui tiennent au fait que leur mandat doit être renforcé.

Nous avons proposé que, au lieu de créer une nouvelle société d'État, on élabore une conception nouvelle pour étayer ces programmes existants. Pourquoi vouloir refaire ce qui est déjà en train d'être fait? Pourquoi ne pas réparer ce qui s'est abîmé?

Le sénateur Bielish: Cette brochure semble proposer un certain financement aux organisations et aux groupes qui veulent travailler de concert avec le ministère de l'Industrie et du commerce.

M. Gracey: C'est vrai.

Le sénateur Bielish: Bien que je ne voie pas de référence au financement de la Canagrex, il me semble que le programme d'Industrie et commerce prévoit lui un certain financement.

M. Gracey: Ce qui nous étonne. Il est question d'un budget de douze millions de dollars pour la Canagrex, et je crois que le passif est de l'ordre de \$75 millions.

Un producteur estime certainement qu'il y a possibilité de financement. M. Whelan a parlé du cas d'un producteur, dont je tairai le nom, et dont le compte rendu rapporte qu'il a écrit à M. Whelan. Ce producteur a versé à un courtier américain \$55,000 pour vendre des pois à la Russie. Il a écrit à M. Whelan pour appuyer la création de la Canagrex, et affirmait que si cette dernière voyait le jour il l'appuierait.

Toutefois, nous en douterions. Dans quelle mesure l'aurait-elle aidé?

Le sénateur Bielish: Combien de gens comme lui seront là?

M. Gracey: Comment nous en viendrons nous à \$75 millions. Nous ne savons pas à quoi ont servi les \$55,000, ni quelle somme aurait pu être couverte. Évidemment, un producteur privé estime qu'une bonne part de ce montant aurait été versée par la Canagrex. Est-ce là l'optique de la Canagrex?

Le sénateur Bielish: Je vous le demande.

M. Gracey: Je n'en sais rien.

Le sénateur Bielish: Voilà ce qui m'inquiète.

M. Clifford: Je ne peux pas croire que des marchés surgiront comme par magie soudainement en raison de la simple création de Canagrex, puisqu'il n'en existe qu'un nombre limité. Toutefois, j'espère que les marchés s'étendront à mesure que le niveau de vie de certains autres pays s'améliorera. Nous savons évidemment qu'il existe des marchés potentiels, et nous faisons tout ce que nous pouvons pour y soutenir la position canadienne.

Nous nous sentirions un peu trahis si tout à coup nous trouvons un autre véhicule en travers de notre route. Nous sommes un peu sceptiques. Si nous voulons que la Canagrex fasse bonne figure, il faut supprimer tout ce qui a été fait. Alors on pourra affirmer que la Canagrex a fait telle ou telle chose, mais aux frais de qui? S'agissait-il de nouveaux débouchés ou de s'occuper de quelque chose dont on s'occupait déjà? Je pense que le secteur privé éprouve un certain ressentiment

[Text]

taxed to set up a company that will compete with the private trade. In certain areas out west that is a very real fear.

We heard people express the view this morning that beans have a negative image. It was said that beans were a poor man's beef. We think beans are a pretty poor substitute for beef. We think that Canagrex is a poor substitute for private trade as well.

The Chairman: I thank you very much for being with us this afternoon and giving us so much information about the bill and the cattle industry.

The next committee meeting will be held at 10 o'clock next Tuesday, January 25, when representatives from the Wheat Growers' Association will be the first witnesses.

The committee adjourned.

[Traduction]

parce qu'il se sent sur le point d'être imposé en vue de la constitution d'une société qui lui livrera concurrence. Dans certaines régions de l'Ouest, les craintes sont très vives.

Nous avons entendu des gens dire ce matin que les haricots font piètre figure. On a dit que les haricots sont le bœuf du pauvre. Or nous pensons que les haricots sont un assez bon substitut au bœuf, et la Canagrex un piètre substitut au commerce privé.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus cet après-midi, et de nous avoir fourni tant de renseignements au sujet du projet de loi et de l'industrie du bœuf.

La prochaine séance du comité aura lieu à 10 heures le mardi 25 janvier, et que des représentants de la Wheat Growers Association y seront les premiers témoins.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Ontario Bean Producers, Marketing Board:

Mr. Alan South, Chairman;
Mr. Charles Broadwell, Manager.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Larry Clifford, Executive Member (Manitoba);
Mr. Brian Herdecher, Director (Alberta);
Mr. Charlie Gracey, Secretary-Manager.

De l'Ontario Bean Producers, Marketing Board:

M. Alan South, président;
M. Charles Broadwell, gérant.

De l'Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Larry Clifford, membre de l'exécutif (Manitoba);
M. Brian Herdecher, directeur (Alberta);
M. Charlie Gracey, secrétaire-général.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Tuesday, January 25, 1983

Le mardi 25 janvier 1983

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Third proceedings on:

Troisième fascicule concernant:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

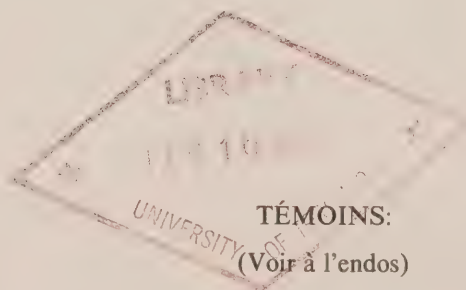
La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Yuzyk
Molgat	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-85, intituled: “An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du Bill C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 25, 1983
(40)

[Text]

Pursuant to notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9:40 a.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand, Molgat. (5)

In attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

The following witnesses were heard:

Mr. Barry Mehr, Assistant Deputy Minister, Alberta Agriculture;

Mr. Ron Simpson, President, Palliser Wheat Growers' Association;

Mr. Des Carney, Vice-Chairman, The Alberta Cattle Commission.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the witnesses to make opening statements, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 11:45 a.m. the Committee adjourned until 2:00 p.m. this day.

AFTERNOON SITTING

(41)

The Standing Senate Committee on Agriculture met at 2:15 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand, Molgat. (5)

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

The following witnesses were heard:

From The Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board:

Mr. T. Raytrowsky, Director;

Mr. Gerard Demaiter, Director.

From The Canadian Federation of Agriculture:

Mr. Glenn Flaten, President;

Mr. David Kirk, Executive Secretary;

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary.

From the Canadian Export Association:

Mr. Tom Burns, President;

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 25 JANVIER 1983
(40)

[Traduction]

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 40, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand et Molgat. (5)

Aussi présente: Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Le Comité entend les témoins suivants:

M. Barry Mehr, sous-ministre adjoint, ministère de l'Agriculture de l'Alberta;

M. Ron Simpson, président, Palliser Wheat Growers' Association;

M. Des Carney, vice-président, Alberta Cattle Commission.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité étudie la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation de produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les témoins à faire une déclaration préliminaire puis à répondre aux questions que leur pose le Comité.

A 11 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 14 heures.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(41)

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit à 14 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand et Molgat. (5)

Aussi présente: Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Le Comité entend les témoins suivants:

De l'Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board:

M. Ted Raytrowsky, directeur;

M. Gerard Demaiter, directeur.

De la Fédération canadienne de l'Agriculture:

M. Glenn Flaten, président;

M. David Kirk, secrétaire exécutif;

M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint.

De l'Association canadienne d'exportation:

M. Tom Burns, président;

Mr. E. J. Roberts, Executive Vice-President, Canada Packers Inc.;

Mr. B. H. Terfloth, President, B. Terfloth & Co. (Canada) Ltd.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the witnesses to make opening statements, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 5:55 p.m., the Committee adjourned until January 26, 1983 at 10:00 a.m.

ATTEST:

M. E. J. Roberts, vice-président exécutif, Canada Packers Inc.;

M. B. H. Terfloth, président, B. Terfloth & Co. (Canada) Ltd.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité poursuit l'étude de la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les témoins à faire une déclaration préliminaire puis à répondre aux questions que leur pose le Comité.

A 17 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'au 26 janvier 1983.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, January 25, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9.40 a.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, before hearing from our first witness this morning, honourable senators, I should state that the committee has received a written submission from the Ontario Bean Dealers' Association. Copies of it will be distributed to members of the committee for their perusal.

The committee is continuing its pre-study of Bill C-85. As you know, the committee wishes to hear from as many witnesses as possible and wishes to ensure that everyone who desires to appear before the committee is given an opportunity to do so.

This morning we are fortunate to have with us Mr. Barry Mehr, Assistant Deputy Minister, Alberta Agriculture. Mr. Mehr will make a presentation on behalf of the government of Alberta.

Mr. Mehr, if it is agreeable with you, we will first hear your presentation and then put questions to you, if necessary.

Mr. Barry Mehr, Assistant Deputy Minister, Alberta Agriculture: Yes, Mr. Chairman. The presentation I shall make is on behalf of the Minister of Agriculture, Mr. Fjordbotten. I can either summarize the presentation or read it.

The Chairman: It is not that long, so perhaps you should read it.

Mr. Mehr: The government of Alberta is strongly opposed to Bill C-85, an act to establish a corporation called "Canagrex", to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

As a major supplier of agri-food products for export, Alberta fully supports additional federal resources of manpower, financial—including credit support—programs, and information services being applied to the promotion and development of opportunities for Canada's agriculture and food products. However, existing private sector federal and provincial agencies are already established and performing these functions. There has been no justification made for the establishment of another Canadian crown corporation, particularly this one with powers allowing it to compete with existing Canadian exporting and trading companies.

The "engage in" term and associated powers would bring Canagrex into direct competition with Canada's private sector. The powers to process, even in a joint venture, are not justifiable under any circumstance. Unlike some of the other powers proposed under the "engage in" umbrella, this one cannot be shown as being required to "engage in" exporting as it is

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 25 janvier 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 40 pour étudier la teneur du projet de loi C-85, constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, avant d'auditionner nos premiers témoins de ce matin, honorables sénateurs, je vous signale que le Comité a reçu officiellement un rapport écrit de l'Ontario Bean Dealers' Association, dont les membres du Comité recevront un exemplaire pour leur usage personnel.

Comme je l'ai indiqué à la dernière séance, le Comité effectue une étude préparatoire du projet de loi C-85 de façon qu'il puisse auditionner le plus grand nombre de témoins et qu'en fait, tous ceux qui souhaitent comparaître devant le Comité aient la possibilité de le faire.

Ce matin, nous avons la chance d'avoir parmi nous M. Barry Mehr, sous-ministre adjoint de l'Agriculture du gouvernement de l'Alberta. M. Mehr intervient au nom de son gouvernement.

Monsieur Mehr, si vous le voulez bien, nous allons tout d'abord vous écouter puis, au besoin, nous vous poserons des questions.

M. Barry Mehr, sous-ministre adjoint de l'Agriculture de l'Alberta: Oui, monsieur le président. J'interviens devant vous au nom du ministre de l'Agriculture, M. Fjordbotten. Je peux résumer mon exposé, ou bien le lire intégralement.

Le président: Vous pouvez en donner lecture, car il n'est pas bien long.

M. Mehr: Le gouvernement de l'Alberta s'oppose fermement au projet de loi C-85, constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

En tant que gros fournisseur de produits agro-alimentaires destinés à l'exportation, l'Alberta approuve pleinement la mise en place, par le gouvernement fédéral, de ressources supplémentaires en main-d'œuvre, en services financiers, notamment sous forme de programmes de soutien du crédit, et en services d'information destinés à promouvoir le commerce des denrées agricoles et alimentaires canadiennes. Cependant, ces fonctions sont déjà prises en charge par le secteur privé et par des organismes fédéraux et provinciaux. La création d'une nouvelle société de la Couronne, investie de pouvoirs qui lui permettent de rivaliser avec les actuels organismes canadiens de commerce et d'exportation, n'est nullement justifiée.

L'objectif de «faire l'exportation et les pouvoirs qu'il comporte placeraient Canagrex en concurrence directe avec le secteur privé canadien. La possibilité, pour Canagrex, d'intervenir dans le cadre d'une entreprise en coparticipation n'est absolument pas justifiable. Contrairement à certains autres pouvoirs envisagés au titre de cet objectif, la possibilité de la

[Text]

irrelevant to the stated purpose and a dangerous power to give to such a crown corporation.

Currently, government, both federal and provincial, supports, through consultative assistance and financial programs, the Canadian private sector in its exporting efforts. It is agreed that more resources are required and Alberta would welcome more federal efforts and involvement in upgrading this support. Unfortunately, Bill C-85 misses that opportunity.

The establishment of this crown corporation would likely impede the further development and/or expansion of like enterprises in the private sector. These existing agencies, given increased resources, have the potential to establish Canada as an international leader in the development of markets for agri-food exports. Through alienation of these agencies, and by competing with them, the proposed Canagrex would fragment Canada's export market development efforts and, therefore, miss the opportunity to co-ordinate the country's strengths in this field. Thus, Canagrex would be a major detriment to the further development of Canada's agriculture and food products industries.

The strong opposition to this bill from the majority of Canada's agri-food sector, including exporters, processors and, most particularly, farm producers, reinforces Alberta's resolve in opposition to the establishment of this crown corporation.

Bill C-85, rather than creating "one stop shopping" would, in fact, create one more place to shop. Because of the inflexibility in the federal government's refusal to remove those powers deemed undesirable, the province of Alberta must oppose Bill C-85 in totality. The following is a highlighting of those issues that are considered to be of main concern as to their negative impact on this most important industry.

1. The standard method of choosing the directors and chairman of a crown corporation—appointed by the Governor in Council—means that although a majority of the directors come from other than the public sector, that sector would retain control as all directors hold office at pleasure. Again, similar concerns regarding the appointment of the president of the proposed crown corporation must be expressed. This could be acceptable if the agency's powers were limited to promote and facilitate.

2. The establishment of a permanent staff and the ability to borrow to a limit of \$75 million would give the proposed crown corporation the resources to ensure that Canagrex could compete with existing agencies and circumvent annual budget limitations.

3. The establishment of Canagrex as being able to engage in the export of agricultural products, services and food products would make the proposed crown corporation a competitor to existing enterprises and cause fragmentation of Canada's agri-food exporting efforts. There

[Traduction]

coparticipation ne saurait être indispensable à la promotion des exportations, étant donné qu'elle est sans rapports avec l'objectif visé; de surcroît, il est dangereux de conférer un tel pouvoir à une société de la Couronne.

Actuellement, les gouvernements fédéral et provinciaux aident le secteur privé canadien à exporter grâce à des programmes de consultation et d'aide financière. De toute évidence, ces efforts nécessitent des ressources supplémentaires, et l'Alberta est tout à fait favorable à une plus forte participation du fédéral dans ce domaine. Malheureusement, ce n'est nullement l'objet du projet de loi C-85.

La création de cette société de la Couronne risque fortement de nuire au développement et à l'expansion d'entreprises analogues dans le secteur privé. Grâce à des ressources supplémentaires, les organismes actuelles pourraient faire du Canada un chef de file au plan international dans la mise en valeur des marchés d'exportation de produits agro-alimentaires. En prenant la place de ces organismes et en leur faisant concurrence, Canagrex va désunir les efforts canadiens de mise en valeur des marchés d'exportation, au lieu de les rassembler et de les coordonner. C'est pourquoi Canagrex constituerait un obstacle majeur au développement de l'industrie agro-alimentaire canadienne.

La forte réticence de la majorité du secteur agro-alimentaire canadien à ce projet de loi, notamment de la part des exportateurs, du secteur de la transformation et, plus particulièrement, des producteurs agricoles, a confirmé l'Alberta dans son opposition à la création de cette société de la Couronne.

Au lieu de constituer un comptoir unique pour les clients éventuels, le projet de loi C-85 ne ferait qu'ajouter un concurrent supplémentaire. Comme le gouvernement fédéral refuse opiniâtrement de supprimer ces pouvoirs jugés indésirables, la province de l'Alberta se voit contrainte de s'opposer à la totalité du projet de loi C-85. Nous allons exposer ci-dessous les principaux points qui nous préoccupent pour leurs effets négatifs sur le secteur agro-alimentaire.

1. Étant donné les modalités traditionnelles de sélection des directeurs et du président des sociétés de la Couronne, qui sont nommés par le gouverneur en conseil, le secteur public garde le contrôle de la société, étant donné que même si la majorité des directeurs ne viennent pas du secteur public, le gouvernement peut néanmoins les congédier à son gré. Nous formulons des réserves analogues en ce qui concerne la nomination du président de la future société de la Couronne. Néanmoins, ces modalités de nomination seraient acceptables si les pouvoirs de l'organisme étaient limités aux objectifs de promouvoir et de faciliter l'exportation.

2. La mise en place d'un personnel permanent et la possibilité d'emprunter jusqu'à concurrence de \$75 millions assurerait à la société de la Couronne des ressources suffisantes pour lui permettre de concurrencer les organismes déjà en place, et de contourner les limites de son budget annuel.

3. En permettant à Canagrex d'exporter des produits et des services agro-alimentaires, on en ferait un concurrent des entreprises déjà en place, en désorganisant les efforts d'exportation du Canada dans le domaine agro-alimentaire. Rien ne justifie que Canagrex soit investie de

[Text]

has been no justification for the proposed powers to purchase, package, process, store, ship, insure, import, export or sell, or otherwise dispose of agricultural products and food products. Those powers that are needed by government already exist in other federal government agencies such as the Export Development Corporation, the Commercial Credit Corporation, and the Trade Commissioner Service and, therefore, this bill is duplicative, redundant and unnecessary.

4. The power to contract with Canadian enterprises and foreign governments already exists in the CCC and, thus, would duplicate and fragment current activities.

5. Clause 14, subclause 1, would create an entity that not only would negatively impact on Canadian exports of agri-food products, but inhibit the further development of the country's agricultural production through the negative impact it would have on Canada's efforts to increase exports.

6. The amending of the original Bill C-85 to attempt to restrict the involvement of Canagrex in the purchasing, packaging, processing, storing, shipping, insuring, importing, exporting, selling or otherwise disposing of products to—only under contract with a foreign government or as a joint or cooperative venture with a Canadian enterprise—would not satisfactorily limit the proposed crown corporation's powers. It would be difficult for an individual or an individual enterprise to resist a federal government approach to a joint venture; therefore, there would be no real limitation of powers as originally proposed by the addition of this amendment.

7. Having the bylaws of Canagrex approved by the minister, again a standard procedure, would effectively place it directly under the control of the Government of Canada and not, as has been implied, under a producer oriented board.

The Canadian agri-food industry, in cooperation with government, has done an excellent job of creating sound production/market potential. Canada is the envy of many competing nations. Efforts to search out and fulfill world market demand for agri-food products are competitive. This has evolved as Canadian emphasis changes from basic commodity trading to sophisticated efforts at adding value to the country's commodity production. A review of this performance with federal government publications as the primary source proves current Canadian results successful.

There is an appendix referred to which is an extract from the most recent *Trade News*, an IT&C publication. That shows our performance over the past 10 years in agricultural trade. The last two appendices are compared to figures of our performance that are available from the statistics that could be put together in time for this submission. Unfortunately, they include fish. When you look at the last two tables you must keep in mind the fact that fish marketing has been depressed and, therefore, would have a negative impact on the compari-

[Traduction]

pouvoirs en matière de conditionnement, de transformation, d'entreposage, d'expédition, d'assurance, d'importation, d'exportation ou de vente de produits agricoles et alimentaires. Ces pouvoirs, revendiqués par le gouvernement, existant déjà dans d'autres organismes fédéraux comme la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne et le Service des délégués commerciaux; c'est pourquoi ce projet de loi est parfaitement superflu.

4. La CCC a déjà le pouvoir de conclure des contrats avec les entreprises canadiennes et les gouvernements étrangers; le projet de loi ne ferait donc que diviser les possibilités dans ce domaine.

5. Le paragraphe 14(1) créerait une entité qui jouerait non seulement un rôle néfaste pour les exportations canadiennes des produits agro-alimentaires, mais qui de plus, nuirait à l'expansion de la production agricole canadienne par ses effets négatifs sur les tentatives d'amélioration des exportations canadiennes.

6. Il ne suffirait pas de limiter les pouvoirs de la société de la Couronne en amendement le bill C-85 de façon que Canagrex ne puisse prendre en charge le conditionnement, la transformation, l'entreposage, l'expédition, l'assurance, l'importation, l'exportation ou la vente de produits que dans le cadre d'un contrat avec un gouvernement étranger ou d'une entreprise en coparticipation avec une société canadienne. En effet, un particulier ou une entreprise aurait du mal à résister à la puissance du gouvernement fédéral dans une entreprise en coparticipation. Un tel amendement n'aurait donc pas pour effet de limiter véritablement les pouvoirs de Canagrex.

7. Le principe de l'approbation des règlements de Canagrex par le ministre aurait pour effet de la placer directement sous le contrôle du gouvernement canadien et non pas, comme on l'a prétendu, sous le contrôle d'un office chargé de veiller aux intérêts des producteurs.

En collaborant avec les gouvernements, l'industrie agro-alimentaire canadienne a réussi à ouvrir de véritables possibilités de production et de commercialisation. Nombreux sont nos concurrents étrangers qui nous envient. En nous efforçant de trouver de nouvelles possibilités pour répondre à la demande en produits agro-alimentaires sur les marchés mondiaux, nous avons renforcé notre position concurrentielle. Grâce à cela, le commerce canadien a évolué de la vente de denrées de base vers le commerce d'une production qui reçoit davantage de valeur ajoutée avant d'être exportée. Les publications du gouvernement fédéral attestent elles-mêmes de ces excellents résultats.

On fait ici référence à une annexe qui provient du dernier numéro d'une publication du ministère de l'Industrie et du Commerce intitulée «Nouvelles du Commerce», et qui donne les résultats du commerce des produits agricoles au cours des 10 dernières années. Les deux dernières annexes sont des comparaisons portant sur les chiffres dont nous disposons au moment de la rédaction de cet exposé. Malheureusement, ces chiffres englobent également la pêche. Pour comprendre les deux derniers tableaux, il faut tenir compte du fait que la

[Text]

sons over time, and also the fact that the value—this is in terms of dollars—of agricultural products has declined from 1981 to 1982. This again would affect it. Yet, we still have what is more than a satisfactory performance by the system that is now in place.

To get back to the submission, the stated purpose for the establishment of Canagrex is to set up a sound mechanism which will allow Canada to win an increasing share of international markets. Existing agencies are now achieving this objective. There is no doubt that through better co-ordination and further resources being made available to existing agencies, results will be even more successful. However, the establishment of Canagrex as recommended would have a negative impact on current successes.

In opposing Bill C-85, the Government of Alberta must be viewed as supporting and encouraging further development of export market penetration for Canada's agriculture and food products. This is a policy that includes major programs and commitments. As Minister of Agriculture for the Province of Alberta, both my predecessor and I have expressed this position to Mr. Whelan and the Government of Canada, even prior to the formulation of Bill C-85. The position has continually and strongly supported the principles of more co-ordination and greater resources being directed to Canada's agricultural exporting efforts. However, there has been no real attempt by the Government of Canada to address the basic concerns. Therefore, it is the recommendation of the Province of Alberta that the Senate reject Bill C-85.

The Chairman: Thank you, Mr. Mehr. Are there any questions?

Senator Molgat: Mr. Mehr, you are certainly very clear as to where you stand on the matter. There is no hesitation in your presentation. Do you suggest then that it would be better to scrap the bill completely or would you be satisfied if certain amendments were made? For example, if clause 14(1)(a) were removed, do you think that there would be some benefit in the balance of the bill?

Mr. Mehr: We have discussed that over the last two years, and as the presentation indicates, there are three objectives stated in the proposed legislation. The first two, the promotion and facilitation, are very acceptable. It is the "engaging in" that is the problem.

Senator Molgat: If "engaging" were removed, then you would see some benefit in the bill?

Mr. Mehr: And the powers associated with it, yes.

Senator Molgat: Some of the other witnesses who have appeared before us, Mr. Mehr, tell us that they are not satisfied with the present efforts being made. They do not feel that our embassies abroad and our trade services concentrate sufficiently on agriculture. They may seem to be more interest-

[Traduction]

commercialisation du poisson a connu certaines faiblesses, qui se répercutent sur les comparaisons que l'on peut faire, et il faut également savoir que la valeur des produits agricoles a diminué entre 1981 et 1982. Cette diminution a elle aussi eu des conséquences. Malgré tout, on constate que le système actuel a eu des résultats plus que satisfaisants.

Pour en revenir à notre exposé, l'objectif déclaré de la création de Canagrex serait de mettre en place un mécanisme solide qui permettrait au Canada de conquérir une part croissante des marchés internationaux. Les organismes en place actuellement atteignent déjà cet objectif. Il est certain qu'en assurant une meilleure coordination des efforts et en renforçant les ressources mises à la disposition des organismes actuels, on obtiendrait des résultats encore meilleurs. Cependant, la création de Canagrex telle qu'elle est envisagée aurait des conséquences négatives par rapport à nos résultats actuels.

L'opposition du gouvernement albertain au projet de loi C-85 doit être interprété comme une prise de position en faveur de la pénétration des produits canadiens sur le marché d'exportation des produits agroalimentaires. A cette fin, le Canada devrait prendre des engagements et mettre en place de grands programmes. En tant que ministres de l'Agriculture de la province d'Alberta, mes prédécesseurs et moi-même avons constamment exprimé cette position auprès de M. Whelan et du gouvernement canadien, même avant la présentation du projet de loi C-85. Nous avons toujours approuvé le principe d'une meilleure coordination des activités et d'un renforcement des ressources consacrées à l'exportation des produits agricoles canadiens. Cependant, notre volonté n'a suscité aucune réaction réelle de la part du gouvernement canadien. C'est pourquoi la province de l'Alberta recommande au Sénat de refuser l'adoption du projet de loi C-85.

Le président: Je vous remercie, monsieur Mehr. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Molgat: Monsieur Mehr, vous avez exposé l'opinion de votre gouvernement en toute franchise, de façon tout à fait explicite. A votre avis, serait-il préférable d'abandonner totalement le projet de loi, ou bien pourrait-on l'améliorer par des amendements? Par exemple, est-ce qu'on obtiendrait un projet de loi acceptable en supprimant l'alinéa 14(1)a)?

M. Mehr: Nous en discutons depuis deux ans; comme l'indique la présentation du projet de loi, ce dernier a trois objectifs; le fait de faciliter et de promouvoir les exportations nous semble tout à fait acceptable, mais c'est le fait de «faire l'exportation» qui pose un problème.

Le sénateur Molgat: Si l'on supprimait cet objectif, le projet de loi vous semblerait-il acceptable?

M. Mehr: Oui, si l'on supprime également les pouvoirs qu'il comporte.

Le sénateur Molgat: Parmi les autres témoins qui ont comparu devant nous, monsieur Mehr, certains ont estimé que la situation actuelle n'était pas satisfaisante. Pour eux, nos ambassades et nos services commerciaux à l'étranger ne mettent pas suffisamment l'accent sur l'agriculture, ils sont trop

[Text]

ed in selling Candus and manufactured products and no one is focusing on agriculture. Is that your impression?

Mr. Mehr: As a province, we have been reasonably active in this area. Our impression is that our posts overseas do the second best job of anybody in the world next to the U.S.D.A. people who are around the world just by sheer numbers and budget. It is a service that has done a good job for Canada. It can always be improved and done with more emphasis and there can be more expertise out there on the agricultural side. What is behind our presentation is a need for increased government activity in this area which we would support. If there was a need for an agricultural attaché in a particular consulate or embassy overseas, there would be a budget made available to put that person in place under the current structure because the current structure functions reasonably well, if not up to the level of the top in the world and certainly better than anybody else that is out there.

Senator Molgat: You would rate our efforts of promotion of agricultural products on the world market.

Mr. Mehr: As far as it relates to the efforts made through the embassies and consulates and their counterparts from other nations.

Senator Molgat: You come from what we consider to be a wealthy province, Mr. Mehr. As a province, Alberta does a fair amount of export promotion. Does that put you in a different position from, for example, the province of New Brunswick which has a lesser economic base and a smaller population?

Mr. Mehr: What we are saying is that if there can be additional federal resources put into this activity, it can be more effectively serviced by putting it through the agencies that are now in place rather than creating a competitor.

Senator Molgat: The agencies in place include some provincial government promotion in agriculture. Are you thinking exclusively of the private sector and producer control?

Mr. Mehr: First and foremost the private sector and the agencies that were referred to in the submission of the federal government and the provincial agencies that are also available.

The Chairman: Are you suggesting that this agency—you keep using the word “competitor”—would be in competition, or is there not some way that they may, to some degree, replace the existing agencies and still leave them in place and be of assistance in some areas? One of the questions that arises with reference to GATT negotiations is that sometimes the agricultural industry feels that we give away too much under the GATT agreements because we do not really have the right people in the right place at the right time to get a better deal for agriculture. Do you have any comments in that area as to where we may be missing some opportunities?

[Traduction]

intéressés par la vente des centrales Candu et des produits manufacturés. Avez-vous également cette impression?

M. Mehr: L'Alberta exporte beaucoup de produits agricoles. Nous avons l'impression que nos services à l'étranger ne cèdent la première place aux Américains dans ce domaine que pour des raisons d'effectifs et de budget. Ils font un excellent travail pour le Canada. On pourrait toujours améliorer la situation et mettre davantage l'accent sur les produits agricoles, en y affectant davantage d'experts. Dans notre exposé, nous avons voulu mettre en lumière la nécessité de renforcer les activités gouvernementales dans ce domaine. Lorsqu'un consulat ou une ambassade a besoin d'un spécialiste agricole, il faut libérer les fonds nécessaires à l'envoi de ce spécialiste; les structures en place actuellement sont assez efficaces sur ce point, et nous classent du moins en excellente position par rapport à la concurrence mondiale.

Le sénateur Molgat: D'après vous, est-ce que nous arrivons juste après les Américains dans la promotion de nos produits agricoles sur les marchés mondiaux?

M. Mehr: Oui, en ce qui concerne les efforts faits par les ambassades et les consulats et leurs homologues des autres pays.

Le sénateur Molgat: Vous venez d'une province que nous considérons comme riche, Monsieur Mehr. La province de l'Alberta fait elle-même beaucoup de publicité pour ses exportations. Cette publicité vous place-t-elle dans une situation plus favorable par rapport, disons, à la province du Nouveau-Brunswick, dont l'assise économique est plus faible et la population moins nombreuse?

M. Mehr: Ce que nous voulons dire, c'est que si le gouvernement fédéral doit consacrer des ressources additionnelles à ce projet, elles seraient mieux utilisées si elles étaient versées à des organismes qui sont actuellement en place plutôt que de servir à créer un organisme concurrentiel.

Le sénateur Molgat: Les organismes en place font aussi de la publicité pour le gouvernement provincial en matière d'agriculture. Faites-vous allusion uniquement au secteur privé et au contrôle des producteurs?

M. Mehr: Il s'agit tout d'abord du secteur privé et des organismes auxquels fait allusion le mémoire du gouvernement fédéral, ainsi que des organismes provinciaux qui offrent aussi ces services.

Le président: Voulez-vous dire que cette société—vous avez utilisé le terme «concurrentiel»—serait concurrentielle, ou n'y a-t-il pas un moyen par lequel elle pourrait, dans une certaine mesure, remplacer les organismes existants tout en laissant ceux-ci en place, et être utile dans certains secteurs? L'une des questions qui est soulevée en ce qui concerne les négociations du GATT est que parfois l'industrie agricole a l'impression que nous donnons trop, aux termes des accords du GATT, parce qu'en fait, nous n'avons pas la bonne personne au bon endroit au bon moment pour conclure une meilleure transaction dans le secteur agricole. Avez-vous des observations à faire à ce sujet et pouvez-vous nous dire où il y a des lacunes?

[Text]

Mr. Mehr: Any shortcomings that may have come through our trade negotiating areas are basically felt by all of the agricultural trading nations. It is a problem that agriculture has under GATT more than a specific problem to Canada. It is hard to justify that line of thinking. If you compare any concessions over the last couple of rounds of GATT that have been given in agriculture, they have been given to agriculture. It is the agricultural sector as a whole under GATT that has perhaps come up short.

The Chairman: Senator Molgat commenced his line of questioning with reference to the value of such an agency to other provinces in comparison to Alberta. It would seem to me that—this is just a superficial look at it—the farm organization of the province of Ontario would appear to be in favour of the legislation. A number of western farm organizations appear to be opposed to this legislation. My first question is: Do you see most large farm organizations in the province of Alberta opposing this bill?

Mr. Mehr: I am trying to think of one that is not opposed to it. I may be able to pick one, but that is all. Someone said earlier that our opposition is clear as a government. The opposition may be stronger at the producer level than at the government level. That is our interpretation of the position in Alberta and throughout the west, but the opposition is not limited to western Canada.

Senator Molgat: We were told that the origins of this bill followed a request from the Canadian Federation of Agriculture. Your farm organizations belong to the Canadian Federation of Agriculture. Initially, did they participate in that discussion and support it? Has their position changed or did they oppose it all along?

Mr. Mehr: The initial discussions always related to the first two purposes, to facilitate and promote, but not engage in. It was when the "engage in" became clearer to these organizations and to ourselves as a piece of the proposed legislation that the opposition began to swell.

The government's position is clear in that we sincerely support more federal co-ordination and more federal resources being put into the system to encourage what is now a good system to get better. However, to attempt to justify the creation of a crown corporation to do those kinds of things when there is a system that is already functioning, in our minds, is unjustifiable.

The Chairman: At the last meeting of western agriculture ministers, was there a fairly common front of government's views in the west? Is that a fair question to ask?

Mr. Mehr: The public stance of Saskatchewan on the issue is well known. I do not know for sure what the other two western government's stances are, so I cannot respond.

[Traduction]

M. Mehr: Tous les pays qui exportent des produits agricoles éprouvent les mêmes difficultés que nous avons connues dans nos négociations commerciales. Il s'agit d'un problème du secteur agricole avec le GATT plutôt que de problèmes particuliers au Canada. Il est difficile de justifier ce fait. Ainsi, des concessions ont été faites au secteur de l'agriculture au cours des dernières négociations du GATT. C'est le secteur de l'agriculture dans son ensemble qui y a peut-être perdu.

Le président: Le sénateur Molgat a commencé à poser des questions concernant la valeur d'une telle société pour les autres provinces par rapport à l'Alberta. Il me semblerait, seulement à première vue, que les organismes agricoles de la province de l'Ontario seraient en faveur de cette mesure législative. Un certain nombre d'organismes agricoles de l'Ouest semblent cependant s'y opposer. Ma première question est la suivante: savez-vous si la plupart des organismes agricoles importants de la province de l'Alberta s'opposent à ce projet de loi?

M. Mehr: J'essaie de me rappeler s'il y en a un qui ne s'y oppose pas. Je pourrais peut-être en nommer un, mais c'est tout. Parmi ceux qui s'y opposent, on a dit plus tôt que notre opposition était aussi claire que celle d'un gouvernement. Notre opposition est peut-être plus forte au niveau du producteur qu'à celui du gouvernement. Voilà notre interprétation du point de vue de l'Alberta et de tout l'Ouest, mais l'opposition au projet de loi ne se limite pas à cette région.

Le sénateur Molgat: On nous a dit que le projet de loi faisait suite à une demande de la Fédération canadienne de l'agriculture. Vos sociétés agricoles font partie de la Fédération canadienne de l'agriculture. Ont-elles participé aux premières discussions et ont-elles appuyé le projet de loi? Leur attitude a-t-elle changé ou se sont-elles toujours opposées au projet de loi?

M. Mehr: Les premières discussions ont toujours porté sur les deux principales missions de Canagrex, soit faciliter et promouvoir, et non faire l'exportation des produits agricoles. Ces sociétés n'ont commencé à s'y opposer que lorsqu'elles se sont rendu compte, ainsi que nous-mêmes, que selon le projet de loi, Canagrex a pour objet de faire l'exportation.

Nous appuyons le point de vue du gouvernement qui est clair en ce qui concerne une meilleure coordination fédérale et des ressources fédérales supplémentaires pour rendre le système actuel encore plus efficace. Cependant, il est, à notre avis, injustifiable de la part du gouvernement de créer une société de la Couronne et d'agir ainsi lorsque nous avons un système déjà en place.

Le président: Au cours de la dernière réunion des ministres de l'agriculture des provinces de l'Ouest, y a-t-il eu un front commun concernant le point de vue de l'Ouest? Est-il juste de vous poser une telle question?

M. Mehr: Le point de vue du public en Saskatchewan concernant cette question est bien connu. Je ne suis pas cependant tout à fait sûr concernant l'avis des deux autres gouvernements de l'Ouest, donc je ne puis y répondre.

[Text]

The Chairman: Was there a conference of the ministers of agriculture recently where they took a stand?

Mr. Mehr: Not to my knowledge.

Senator Bielish: In terms of the assistance which is now available, how would you describe the IT&C program for marketing?

Mr. Mehr: A comment was made earlier to the effect that we have an extensive activity in international marketing development at the provincial level relative to some of the other provinces. That activity would be of little or no value if it were not for the direction and support IT&C gives our activity. Without the consulates and embassies overseas, and their staffs, we would be lost.

Senator Bielish: Is that where you say the development should take place there should be more agriculture-oriented people?

Mr. Mehr: Yes. They have some good agriculture-oriented people in the whole trade commissioner service, and particularly in the former IT&C offices here in Ottawa.

The service has been much maligned, and, in our opinion, unjustly so. It has done a reasonable job. It could be encouraged through more resources and some co-ordination to do better, but couldn't we all?

Senator Bielish: In your opinion, would you say that the majority of producers in Alberta are opposed to this proposed legislation?

Mr. Mehr: I would say the vast majority are opposed to the bill in total. Not speaking for them, but for our minister, I know our concern lies in the powers that relate to "engage in". It is not a negative response to more federal government involvement, but federal government involvement to what we view would be the detriment of the industry; that we have to oppose.

Senator Bielish: You have some criticism of the structure of the corporation?

Mr. Mehr: Basically, if the "engage in" powers were removed, in all probability the structure would be acceptable. As far as the board of directors is concerned, we do not see a need for a staff. Yes, there are good things in the proposed legislation. We support two-thirds of the purpose, and, I suppose, that is why you have seen such a late opposition to the proposed legislation. The agriculture community, as a whole, is opposing it.

Senator Molgat: This may be repetitious, but I want to be clear that I understand your position correctly. If we were to remove the "engage in" provisions, that would leave the bill as a promoting bill. Would you still prefer to stay with the present system and reinforce it and not have a new structure, or do you think that the new structure would be desirable?

Mr. Mehr: If the powers to do those things that have been spelled out as not being necessary were removed, the co-

[Traduction]

Le président: N'y a-t-il pas eu récemment une conférence des ministres de l'agriculture où ils auraient pris position?

M. Mehr: Non, pas à ma connaissance.

Le sénateur Bielish: En ce qui concerne l'aide actuellement offerte, comment voyez-vous le programme de commercialisation du ministère de l'industrie et du commerce?

M. Mehr: On a fait remarquer plus tôt qu'il y a eu beaucoup d'activités en matière de commercialisation sur le marché international, au niveau provincial pour certaines des autres provinces. Ces activités seraient nulles, ou presque, si ce n'était de l'appui que nous recevons du ministère de l'Industrie et du commerce. Sans les consulats et les ambassades à l'étranger, ainsi que leur personnel, nous serions perdus.

Le sénateur Bielish: Est-ce la raison pour laquelle vous dites que pour promouvoir les exportations il faudrait des personnes plus spécialisées en agriculture?

M. Mehr: Oui. Il y a des personnes spécialisées en agriculture au sein du service des délégués commerciaux, et tout particulièrement dans l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce ici à Ottawa.

On a beaucoup critiqué ce service, et, à notre avis, injustement. Il a accompli un travail raisonnable. On pourrait l'encourager à faire davantage en y consacrant des ressources supplémentaires et en ayant une meilleure coordination.

Le sénateur Bielish: A votre avis, la majorité des producteurs en Alberta s'opposent-ils à ce projet de loi?

M. Mehr: Je dirais que la vaste majorité s'oppose à ce projet de loi dans sa totalité. Parlant, non en leur nom, mais au nom de notre ministre, je sais que notre inquiétude concerne le pouvoir qu'aurait Canagrex de faire l'exportation. Il ne s'agit pas d'une attitude négative concernant une plus grande participation du gouvernement fédéral, mais plutôt d'une participation fédérale qui, à notre avis, serait au détriment de l'industrie; c'est ce à quoi nous nous opposons.

Le sénateur Bielish: Vous avez exprimé certaines critiques à l'égard de la société?

M. Mehr: Fondamentalement, si l'on retirait le pouvoir à la société de faire l'exportation, la structure serait probablement acceptable. En ce qui concerne le conseil d'administration, nous n'en voyons pas la nécessité. Nous sommes d'avis que le projet de loi présente certains aspects valables. Nous appuyons deux des trois missions proposées et, je suppose, c'est pourquoi l'opposition s'est manifestée si tard envers ce projet de loi. La collectivité agricole, dans son ensemble, s'y oppose.

Le sénateur Molgat: Ce sera peut-être répétitif, mais je veux être sûr de bien comprendre votre point de vue. Si l'on supprimait les dispositions disant que Canagrex a pour objet de faire l'exportation, ce projet de loi ne servirait plus qu'à confier à cette société la mission de promouvoir l'exportation. Préférez-vous garder le système actuel et le renforcer, sans avoir à créer une nouvelle société, ou êtes-vous d'avis qu'une nouvelle société serait souhaitable?

M. Mehr: Si les pouvoirs que confère le projet de loi à cette société et que nous considérons inutiles étaient supprimés, et

[Text]

ordinating facilitating activity, being in one place, that is, coming from the federal government, is viewed as being a sound approach.

We have to oppose the proposed legislation in its entirety because we have not been able to get that message across. As I said before, there are some very positive things, in our opinion, in the proposed legislation.

Senator Molgat: So your first choice would be to remove the "engage in" provisions and continue with the legislation rather than continue with the present trade commissioner system and reinforce it.

Mr. Mehr: There was a point in time when that was our first choice, but the negotiations which have gone on between the producer organizations and the Minister of Agriculture have been such that we would have to reconsider whether that is still our position. I am assuming that there is a likelihood that it would be the position because we certainly support those activities outside the "engage in" powers, and we support them being at the federal level.

Perhaps the whole legislation should be dropped, and we should now sit down and discuss what kind of organization can be put together to achieve what is needed.

The Chairman: You say at the beginning of the brief that you must oppose the bill in "totality." Are you backing off from that statement somewhat?

Mr. Mehr: No. We have taken opposition to the bill in totality because of the background which is described in the paper. We cannot be effective by taking any other stance.

However, we are still saying that two-thirds of the purpose is valid, and that we should sit down and discuss, with the players who are out there now, what they need most and then design a piece of legislation to achieve that. That is, basically, where we are coming from now.

In the beginning, the philosophy of more emphasis was rather strongly supported by our previous Minister of Agriculture until it became apparent that they were going to be able to process, buy and sell, have a staff, and become a crown corporation rather than a facilitator.

Senator Molgat: How much consultation has there been, Mr. Mehr, between the federal Department of Agriculture and the provincial Departments of Agriculture in the preparation of this bill?

Mr. Mehr: Philosophies were bandied about originally between ministers. I can honestly say that there was no consultation in drafting the original proposed legislation. After the philosophies were discussed, we, and just about everybody, agreed to more emphasis on agricultural exporting. The details became apparent when the legislation was tabled.

Senator Molgat: That was at the minister-to-minister level, and it was an approach from a policy standpoint?

Mr. Mehr: Yes.

[Traduction]

que celle-ci aurait pour mission de faciliter l'exportation, avec l'aide du gouvernement fédéral, ceci nous semble raisonnable.

Nous devons nous opposer au projet de loi dans sa totalité parce que nous n'avons pu saisir ce message. Comme je l'ai dit plus tôt, il contient à notre avis des mesures très positives.

Le sénateur Molgat: Donc, votre premier choix serait de supprimer les dispositions concernant le pouvoir de Canagrex de faire l'exportation, et d'adopter le projet de loi, plutôt que de garder et de renforcer le système actuel de délégués commerciaux.

M. Mehr: A un moment donné, c'était notre premier choix, mais les négociations qui ont eu lieu entre les sociétés de producteurs et le ministre de l'Agriculture nous ont amené à repenser toute cette situation. Je suppose que ce sera probablement le point de vue que nous allons adopter parce que nous appuyons certainement les pouvoirs que confère le projet de loi à la société, sauf celui de faire l'exportation, et nous les appuyons au niveau fédéral.

Peut-être devrions-nous abandonner complètement le projet de loi et nous réunir pour discuter du genre de société que nous pourrions créer pour atteindre le but que nous poursuivons.

Le président: Vous dites au début de votre mémoire que vous devez vous opposer au projet de loi dans son ensemble. Êtes-vous en train de revenir sur votre déclaration?

M. Mehr: Non. Nous nous sommes opposés au projet de loi dans son ensemble en raison des données que contient le document. Notre attitude ne serait pas valable si nous prenions position autrement.

Cependant, nous affirmons toujours que les deux tiers de la mission de Canagrex sont valables, et que nous devrions nous réunir et discuter des besoins, puis élaborer un projet de loi permettant aux agents en service de poursuivre leurs objectifs. Voilà donc où nous en sommes actuellement.

Au début, l'idée de favoriser l'exportation a reçu l'appui de notre ancien ministre de l'Agriculture, jusqu'à ce qu'il devienne clair que cette société aurait le pouvoir d'exporter, acheter et vendre, qu'elle aurait un personnel et deviendrait une société de la Couronne plutôt que d'avoir pour objet de faciliter l'exportation.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il eu beaucoup de consultations, monsieur Mehr, entre le ministère fédéral de l'Agriculture et les ministères provinciaux de l'agriculture lors de la rédaction du projet de loi?

M. Mehr: Au début, les ministres ont échangé des idées. Je puis affirmer honnêtement qu'il n'y a pas eu de consultations lors de la rédaction du projet de loi initial. Après qu'ont eu lieu les discussions, nous-mêmes, et à peu près tout le monde, étions d'accord de consacrer plus d'efforts à l'exportation des produits agricoles. Les détails n'ont été connus qu'après le dépôt du projet de loi.

Le sénateur Molgat: C'était au niveau des ministres et il s'agissait d'un point de vue en matière de politique?

M. Mehr: Oui.

[Text]

Senator Molgat: At the staff level, was there any consultation between Agriculture Canada and your own people, for example?

Mr. Mehr: There was a minimum amount.

Senator Molgat: Within your own structure in Alberta, Mr. Mehr, how do you function with respect to agricultural exports? Do you have a central government agency which does this co-ordinating function?

Mr. Mehr: We have a division within the Department of Agriculture, the Market Development Division, which is responsible, within the government's sphere, for the development of new markets, be they Albertan, Canadian or export. We have people who go around the world seeking out market information and market opportunities. They do so in response to specific requests from the private sector and also on behalf of the government. Our people bring information back to the private sector in a form that will allow it to answer some of the questions which need to be answered before the investing of time and money that is necessary to get into those markets. Our people assist the private sector by developing contacts in those markets, by bringing representatives of the private sector face to face with buyers, and by helping to bring buyers in or helping our people move into markets. Once it appears that something commercial is going to happen, we have worked ourselves out of a job. We are really a consultative service to the private sector and that is how we function.

Senator Molgat: You do have agents of the Department of Agriculture travelling through the world, seeking markets?

Mr. Mehr: We have employees of the Department of Agriculture seeking out market opportunities. We have no involvement at all on the commercial side.

Senator Molgat: You are trying, however, to find new markets?

Mr. Mehr: Oh, yes.

Senator Molgat: Do these people also go out to promote particular products?

Mr. Mehr: We have particular products which, because of the specialized nature of our agricultural industry due to our climate, we produce in great excess and which we export. We have strategies which place greater emphasis on processing some of our basic commodities. For instance, our efforts emphasize beef market development over cattle market development for those reasons; not to the detriment of cattle market development, but because of the value added to the Canadian economy. To take another example, we have strategies which emphasize canola oil and meal rather than the seed, but this, again, is not to the detriment of seed sales.

Senator Molgat: Approximately how many employees do you have engaged in this activity?

Mr. Mehr: In this activity we have 14 employees involved.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Y a-t-il eu des consultations au niveau du personnel, entre Agriculture Canada et vos collègues par exemple?

M. Mehr: Très peu.

Le sénateur Molgat: Comment fonctionnent vos propres organismes en Alberta, monsieur Mehr, en ce qui concerne les exportations de produits agricoles? Avez-vous un organisme gouvernemental central responsable de la coordination?

M. Mehr: Il y a une division au sein du ministère de l'Agriculture, la Division du développement des marchés, qui est responsable, au sein du gouvernement, du développement de nouveaux marchés, que ce soit en Alberta, au Canada, ou des marchés d'exportation. Nous avons des personnes qui voyagent dans le monde entier pour recueillir des renseignements concernant les marchés et les possibilités d'exportation. Elles étudient les marchés pour une raison ou une autre en réponse à des demandes précises du secteur privé et aussi au nom du gouvernement. Ces personnes rapportent des renseignements au secteur privé, ce qui permet de répondre à certaines questions avant d'investir le temps et l'argent nécessaires pour atteindre ces marchés. Elles aident le secteur privé en établissant des contacts, en organisant des rencontres entre les représentants du secteur privé et les acheteurs, ainsi qu'en aidant à trouver des acheteurs ou à entrer dans ces marchés. Une fois les contacts établis, nous avons fini notre travail. En réalité, c'est un service de consultations que nous offrons au secteur privé. Voilà comment nous fonctionnons.

Le sénateur Molgat: Avez-vous des agents du ministère de l'Agriculture qui voyagent dans le monde entier pour trouver des marchés?

M. Mehr: Nous avons des employés du ministère de l'Agriculture qui cherchent de nouveaux marchés. Nous ne participons pas du tout aux activités commerciales.

Le sénateur Molgat: Vous tentez néanmoins de trouver de nouveaux marchés?

M. Mehr: Oh, oui.

Le sénateur Molgat: Est-ce que ces gens vont aussi faire la promotion de produits en particulier?

M. Mehr: Étant donné le caractère spécialisé de notre agriculture dû à notre climat, nous produisons certains produits en grande quantité et nous les exportons. Certaines stratégies consistent à mettre l'accent sur la transformation de certains de nos produits de base. Par exemple, nous mettons l'accent pour ces raisons sur le développement du marché du bœuf plutôt que celui du bovin, non pas pour faire concurrence au marché du bovin mais à cause de la valeur ajoutée que cela représente pour l'économie canadienne. Comme autre exemple, certaines de nos stratégies favorisent l'huile de canola et la farine plutôt que les graines de maïs, je le répète, cette stratégie n'est pas appliquée au détriment des ventes de graines.

Le sénateur Molgat: A peu près combien d'employés avez-vous engagés dans cette activité?

M. Mehr: Nous avons 14 employés.

[Text]

Senator Molgat: How do they relate to the federal Department of Agriculture, on the one hand, and the Department of Industry, Trade and Commerce on the other?

Mr. Mehr: Our employees work closely with the Department of Industry, Trade and Commerce, and have done so from the beginning. We have had a good working relationship with the federal Department of Agriculture as well, particularly on the trade policy side.

Senator Molgat: Do you have representatives of Alberta resident in certain countries? For instance, I believe you did have one resident in London, England, for some time.

Mr. Mehr: We have a number of offices outside of Canada, but none of them has any agricultural expertise. It is our view, rightly or wrongly, that the people who are searching out markets need to be aware of the realities of a renewable resource being affected by so many different things. These people need to be aware of what is actually available. If they were stationed offshore, having a provincial perspective, that message would not be clear enough in their minds.

Our success is based upon our credibility with the traders and with the private sector. We have to do everything to remain credible or the service becomes redundant. In order to retain our credibility, we feel that the greatest strength lies in being home-based—to be based where we know what the situation is, what the opportunities are, and what changes are taking place. In this industry, in particular, changes take place very rapidly. Our people have to know what is available and work accordingly.

We do not have agricultural officers, then, in those offices.

Senator Molgat: From a federal standpoint, do you think it would be advisable to have agricultural people resident in other countries or would we be better off to follow your approach in sending out specialized people who return, then, to home base?

M. Mehr: I believe I indicated to you that we use the foreign offices—the offshore offices of the federal government—extensively. There are agricultural experts resident in major markets; certainly in the U.S. and in Japan. With the core people here in Ottawa, who have the same kind of function we have but on a national basis, the federal government has the ability to achieve and does achieve what we do. As long as our activities remain co-ordinated, it is to the benefit of everyone. If you are thinking of a new core, separate from what we presently have, senator, we are suggesting that we expand what is already there and that we provide yet more co-ordination. Perhaps this could be done under some sort of umbrella organization of the federal government.

Senator Molgat: In an earlier reply you stated that, in your view, we were second only to the Americans in terms of our success. Is that strictly due to the fact that the Americans have larger numbers, more money, and so forth, or are there things the Americans are doing that we are not and ought to be doing?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Quels sont leurs rapports avec le ministère fédéral de l'Agriculture d'une part et le ministère de l'Industrie et du Commerce d'autre part?

M. Mehr: Nos employés ont toujours travaillé en étroite collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce. Nous entretenons également de bonnes relations de travail avec le ministère de l'Agriculture, particulièrement en ce qui concerne la politique commerciale.

Le sénateur Molgat: Est-ce que certains représentants de l'Alberta résident dans d'autres pays? Par exemple, je crois savoir que vous avez eu pendant quelque temps un représentant à Londres (Angleterre).

M. Mehr: Nous possédons un certain nombre de bureaux à l'étranger, mais aucun n'est spécialisé en agriculture. A tort ou à raison, nous croyons que les gens qui cherchent des débouchés commerciaux doivent être informés de la situation d'une ressource renouvelable qu'influencent tellement de facteurs différents. Ils doivent être informés de ce qui est réellement disponible. S'ils étaient envoyés à l'étranger, ils n'auraient qu'une perspective provinciale de la situation et le message ne serait pas clair pour eux.

Notre succès dépend de notre crédibilité auprès des commerçants et du secteur privé. Nous devons tout faire pour conserver cette crédibilité sinon le service devient superflu. Pour y parvenir, nous estimons que notre meilleur atout est de demeurer installé chez nous afin de bien connaître la situation, les débouchés et les changements qui surviennent. Dans l'industrie agricole en particulier, la situation évolue rapidement. Nos gens doivent savoir ce qui est disponible et agir en conséquence.

C'est pourquoi nous ne sommes pas représentés par des agents agricoles dans ces bureaux.

Le sénateur Molgat: Du point de vue fédéral, estimez-vous qu'il serait souhaitable de poster des représentants agricoles dans d'autres pays ou s'il vaut mieux agir comme vous et envoyer temporairement des spécialistes à l'étranger?

M. Mehr: Je crois vous avoir dit que nous avons fréquemment recours aux bureaux à l'étranger (ceux du gouvernement fédéral). Nous avons des spécialistes agricoles qui résident dans les principaux marchés, en tout cas certainement aux États-Unis et au Japon. Le noyau du personnel se trouvant à Ottawa et exerçant les mêmes fonctions que nous mais à l'échelle nationale, le gouvernement fédéral donne suite à nos efforts. Tant que nos activités sont coordonnées, tout le monde en bénéficie. Si vous songez à un nouveau noyau distinct de celui qui existe actuellement, sénateur, nous proposons d'accroître ce qui existe déjà et d'assurer une plus grande coordination. Ce serait peut-être possible en ayant recours à un quelconque organisme parapluie du gouvernement fédéral.

Le sénateur Molgat: Vous avez déclaré dans une réponse précédente qu'à votre avis nous ne sommes devancés que par les Américains pour ce qui est du succès de nos activités. Est-ce dû essentiellement au fait que les Américains ont plus de personnel, plus d'argent, etc., ou y a-t-il des choses que les Américains font et en quoi nous devrions les imiter?

[Text]

Mr. Mehr: In the American view, given their resources, they do not perform as well as our federal people do offshore. I would say that the American success is largely due to resources, dollars and the availability of information. The Americans have a vast network of information collection around the world, for whatever purposes, and this is a great aid to them in their trading activities. I am sure that agriculture is not the primary reason for the collection of a lot of that information, but they do have that sort of advantage. We, however, are competitive with them, notwithstanding that advantage.

Could you repeat the second part of your question, senator?

Senator Molgat: I simply asked whether the Americans are doing things that we are not and that we ought to be looking at?

Mr. Mehr: Due to recent developments, the whole area of credit programs must be addressed further. The EDC is the agency wherein this question can be addressed. Whether we can compete with what is going on in the world today in terms of the new U.S., British, and French programs on finance is a decision that must be made nationally. We do have the agency in place to administer such a program, if the decision is made to go ahead with it. It is simply a question of whether we have the resources to be competitive.

Senator Bielish: I do not know whether I am right in this, Mr. Mehr, but I somehow get the feeling that the first and second portions are the two things that you think may be achieved without the formation of a crown corporation. Am I correct in my understanding?

Mr. Mehr: Yes, we feel that is correct. We feel they can be achieved by one of the federal departments; perhaps that department should be the Department of Agriculture. Where the activity should rest is something for the Government of Canada to decide. This is one of the concerns that we have and why we say we oppose the crown corporation as proposed in this bill. We have real difficulty wrestling with the question of why we need this legislation to establish a crown corporation, an agency that would have some budget and co-ordinating powers. What the structure will be is for the legislators to decide. We have to oppose the "engaging" particularly.

The Chairman: As a supplementary to that, you are basically opposed to a crown agency as such. I do not want to put words in your mouth, but you say that you are opposed to a crown agency. Is there another type of government agency that would satisfy you—some type of co-ordinating agency? You are saying "Give more expertise and money to the existing agencies"; but is there another type of agency, rather than a crown corporation, with which you would agree?

Mr. Mehr: It would require further discussion among ourselves, but an alternative that would be worthy of consider-

[Traduction]

M. Mehr: Les Américains, compte tenu de leurs ressources, ne s'en tirent pas aussi bien que nos représentants fédéraux à l'étranger. A mon avis, le succès des Américains est en grande partie dû à leurs ressources, à leur argent et aux renseignements dont ils disposent. Ils possèdent un vaste réseau d'information mondial qu'ils utilisent à toutes fins et ils en tirent un avantage considérable dans leurs activités commerciales. Je suis sûr que l'agriculture n'est pas la raison première de la cueillette d'une bonne partie de cette information, mais cela constitue tout de même un avantage. Malgré tout, nous demeurons concurrentiels face aux Américains.

Pourriez-vous répéter la seconde partie de votre question, sénateur?

Le sénateur Molgat: Je demandais simplement si les Américains font des choses que nous ne faisons pas et dont nous devrions nous inspirer?

M. Mehr: Compte tenu des récents événements, tout le domaine des programmes de crédit devra être perfectionné. Cette question relève de la Société pour l'expansion des exportations. La question de savoir si nous pouvons demeurer concurrentiels sur le marché mondial en dépit des nouveaux programmes de financement américain, britannique et français exige une décision nationale. Nous possédons déjà l'organisme pour administrer un tel programme, pour peu que nous décidions d'y donner suite. Il s'agit simplement de déterminer si nous avons les ressources nécessaires pour être concurrentiels.

Le sénateur Bielish: Je fais peut-être erreur, M. Mehr, mais j'ai l'impression que vous estimez que les première et deuxième parties pourraient être concrétisées sans la création d'une société de la Couronne. Est-ce exact?

M. Mehr: Oui, c'est ce que nous pensons. A notre avis, la réalisation de ces objectifs pourrait être confiée à un ministère fédéral, possiblement le ministère de l'Agriculture, mais c'est une décision qui relève du gouvernement fédéral. C'est justement l'une de nos préoccupations et l'une des raisons pour lesquelles nous nous opposons à la création d'une société de la couronne telle que proposée dans ce projet de loi. Nous comprenons difficilement pourquoi cette mesure législative est nécessaire pour créer une société de la couronne, un organisme doté d'un budget et de pouvoirs de coordination. C'est au législateur de décider de la structure de l'organisme. Nous devons nous opposer en particulier à ce que la société Canagrex fasse de l'exportation.

Le président: En plus, vous vous opposez fondamentalement à la création d'une société de la couronne. Je ne veux pas vous mettre les mots dans la bouche, mais vous dites que vous vous opposez à une société de la couronne. Y a-t-il un autre type d'organisme gouvernemental, un quelconque organisme de coordination, qui aurait votre assentiment? Vous demandez qu'on améliore les compétences des organismes actuels et qu'on leur donne plus de fonds: mais y a-t-il un autre genre d'organisme, plutôt qu'une société de la couronne, qui vous satisferait?

M. Mehr: Il faudrait que nous en discutions entre nous, mais à notre avis, la création d'un organisme fédéral ayant un

[Text]

ation would be a federal agency with a budget, whatever the budget is that is planned for this legislation, with a board of directors that was producer-oriented. If there were an agricultural attaché required in Bonn, then the budget could be put in place for the trade commissioner service to put that agency into Bonn. If it were an agricultural desk with the CCC that was required to be funded, with perhaps a couple of officers, the budget would be available to support that activity within the structure that is available. If more grant money was needed to be made available for the private sector to do market development work, then it would be available from that budget. That is the type of organization we see as being necessary. As to the form of that organization and structure, we have left that up to other people. We could make suggestions. We have not given it a lot of consideration.

Senator Bielish: Your proposal is to scrap this proposed legislation because of the buy-and-sell and the "engaging" portion, and then start fresh; that there is room for working on a bill that will promote the kind of things that are necessary, such as the facilitation. You say there would then be better acceptance by organizations across the country.

Mr. Mehr: I believe the last paragraph says that.

Senator Bielish: We have not had the brief very long, and it is hard to digest it and to keep clear in one's mind all that it contains.

The Chairman: Honourable senators, on your behalf I thank Mr. Mehr for his presentation and for answering our questions. He has given us a better background for the Alberta government's stand. We thank you, Mr. Mehr, for coming here.

Mr. Mehr: Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to make this presentation.

The Chairman: Honourable senators, we have with us now Mr. Ron Simpson, President of the Palliser Wheat Growers' Association.

Senator Molgat: Mr. Chairman, before we proceed to the next witness, has any other provincial government indicated a desire to appear before us, and are there any others coming?

The Chairman: The Government of New Brunswick will be represented tomorrow and the Government of Saskatchewan will be represented next Tuesday.

Mr. Simpson, our next witness, has a written presentation. I believe all honourable senators have copies. I shall ask Mr. Simpson to present his brief and afterwards, Mr. Simpson, we would like the opportunity to question you, if that is satisfactory. Please proceed with your brief.

Mr. Ron Simpson, President, Palliser Wheat Growers' Association: Honourable senators, thank you for the opportunity to make this presentation before your committee today. A couple of weeks ago, I sent you a written presentation,

[Traduction]

budget, quel que soit le budget prévu par la loi, et un conseil de directeurs au service des producteurs, constitueraient une solution digne d'intérêt. S'il était nécessaire d'envoyer un attaché agricole à Bonn, le budget pourrait être mis à la disposition du délégué commercial pour qu'il crée le service voulu à Bonn. S'il fallait financer la création d'un bureau agricole de la CCC doté de quelques agents, le budget pourrait être utilisé à cette fin dans les limites de la structure actuelle. S'il fallait plus de fonds afin de permettre à l'entreprise privée de trouver des débouchés commerciaux, les fonds pourraient être prélevés sur ce budget. Voilà le genre d'organisation que nous jugeons nécessaire. Quant à la forme et à la structure de cette organisation, cela ne relève pas de nous. Nous pourrions cependant faire des propositions. Nous n'avons pas étudié la question à fond.

Le sénateur Bielish: Vous proposez d'abandonner le projet de loi à cause des dispositions concernant l'achat et la vente et le rôle d'exportateur et de recommencer à nouveau; vous estimez qu'il y aurait place pour un projet de loi portant sur les choses nécessaires, comme par exemple l'assouplissement. Vous estimez que les organisations lui réserveraient alors un meilleur accueil partout.

M. Mehr: Je pense que c'est ce que dit le dernier paragraphe.

Le sénateur Bielish: Nous n'avons pas le mémoire depuis très longtemps et il est difficile d'assimiler et de se remémorer tout ce qu'il contient.

Le président: Honorables sénateurs, en votre nom je désire remercier M. Mehr de nous avoir fait son exposé et d'avoir bien voulu répondre à nos questions. Il nous a ainsi permis de mieux saisir le point de vue du gouvernement de l'Alberta. M. Mehr, nous vous remercions.

M. Mehr: Merci, monsieur le président, de m'avoir donné la chance de présenter ce mémoire.

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant le président de la Palliser Wheat Growers' Association, M. Ron Simpson.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, avant d'entendre le prochain témoin, j'aimerais savoir si un autre gouvernement provincial a manifesté le désir de se faire entendre et si d'autres comparaitront?

Le président: Le gouvernement du Nouveau-Brunswick sera représenté demain et le gouvernement de la Saskatchewan mardi prochain.

Notre prochain témoin, M. Simpson, a un mémoire écrit. Je pense que tous les honorables sénateurs en ont reçu un exemplaire. Je demande maintenant à M. Simpson de présenter son mémoire. Nous aimerions ensuite, M. Simpson, pouvoir vous interroger, si cela vous convient. Veuillez commencer votre exposé.

M. Ron Simpson, président, Palliser Wheat Growers' Association: Honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir permis de faire cet exposé devant votre Comité aujourd'hui. Il y a quelques semaines, je vous ai envoyé un mémoire écrit car

[Text]

because, for reasons of the costs involved, I had decided not to travel to Ottawa to address you.

However, on further consideration of the importance of this bill, our board reconsidered and came to the conclusion that it is imperative that prairie grain growers be represented here by a real live grain farmer.

I am a wheat grower. The members of my association, whom I am representing, are farmers. Our members feel very strongly about this bill, and they expressed that feeling at our annual convention earlier this month in Calgary.

We realize that Canagrex will not deal directly with wheat. We have our own wheat board to do this. But, while the members of Palliser are wheat growers, we are farmers first. Palliser is the banner under which we have joined together as farmers, because we have found that government does not listen to us if we are not organized. We must have an organization to be heard by government, and in the past 13 years we have built an organization that is gaining in strength and influence.

Palliser was one of the first of the direct-membership producer commodity groups. We played a leading role in the formation of the Prairie Farm Commodity Coalition, which has been instrumental in focusing attention on the need for reform of prairie rail transportation and of Crow, and which more recently has been involved in negotiating with Dr. Gilson and in working with the government in drafting new rail legislation.

In our work through the Commodity Coalition, we have found that there are a large number of producers of like mind to ourselves in the marketing of prairie farm products. The Coalition represents about 69,000 producers.

As you know the Crow deliberations in Western Canada have put a lot of stresses and strains on the traditional prairie farm organizations and some form of restructuring of these organizations seems to be under way. We in the Commodity Coalition feel that in this restructuring, there is a strong momentum towards producer commodity groups, because such groups provide the best way for producers themselves to gain strong representation in matters requiring political lobbying. We feel that such groups as ours will be playing a much larger role in farm policy-making in the future.

Last October, we in Palliser kicked-off our first "Every-Member-Get-A-Member" campaign, with a target of 350 new members for this year. Our fees, by the way, are \$40.00 per year. Our campaign succeeded beyond our dreams. We already have over 500 new members and will have more before

[Traduction]

pour des raisons financières je ne prévoyais pas pouvoir me rendre à Ottawa.

Toutefois, compte tenu de l'importance du projet de loi à l'étude, notre association est revenue sur sa décision et a jugé absolument nécessaire que les cultivateurs de céréales des prairies soient représentés par un cultivateur.

Je cultive moi-même le blé. Les membres de mon association, que je représente, sont des agriculteurs. Ils sont considérablement préoccupés par le projet de loi et ils n'ont d'ailleurs pas manqué de le souligner au cours du Congrès annuel qui a eu lieu au début de ce mois à Calgary.

Nous sommes conscients que Canagrex ne s'occupera pas directement du blé. Nous possédons notre propre office de mise en marché du blé pour le faire. Mais bien que les membres de Palliser soient des producteurs de blé, ils sont d'abord et avant tout des agriculteurs. Palliser est l'organisme au sein duquel nous nous sommes unis en tant qu'agriculteurs, parce que nous nous sommes rendus compte que le gouvernement ne fait pas attention à nous lorsque nous ne sommes pas organisés. Pour être entendus du gouvernement, nous avons dû nous regrouper en une organisation et, au cours des 13 dernières années, nous en avons érigé une qui devient chaque jour plus forte et plus influente.

Palliser est l'un des premiers groupes de producteurs de marchandises à affiliation directe à avoir vu le jour. Il a joué un rôle déterminant dans la formation de la Prairie Farm Commodity Coalition, laquelle a contribué à attirer l'attention générale sur la nécessité de réformer les transports ferroviaires dans les provinces des Prairies et les arrangements relatifs au tarif du Pas du Nid-de-Corbeau et a, plus récemment, participé aux négociations avec M. Gilson et travaillé avec le gouvernement à la rédaction d'une nouvelle loi relative au transport ferroviaire.

Notre travail, par l'intermédiaire de la Commodity Coalition, nous a permis de découvrir qu'un grand nombre de producteurs sur le marché des produits agricoles des provinces des Prairies pensent comme nous. La Coalition regroupe environ 69,000 producteurs.

Comme vous n'êtes pas sans le savoir, les discussions au sujet du tarif du Pas du Nid-de-Corbeau qui ont eu lieu dans l'Ouest du Canada ont soumis les organismes agricoles traditionnels des provinces des Prairies à des nombreuses tensions et il semble qu'on procède présentement à une restructuration de ces groupements. Les membres de la Commodity Coalition sont d'avis que cette réorganisation est très favorable à la formation de groupes de producteurs de marchandises parce qu'ils représentent pour les producteurs eux-mêmes le meilleur moyen de faire valoir leurs opinions sur des sujets requérant des démarches politiques. Nous croyons que des groupes comme le nôtre sont appelés à jouer un rôle beaucoup plus important dans la mise au point des politiques agricoles de l'avenir.

En octobre dernier, Palliser a lancé sa première campagne de recrutement consistant à demander à chaque membre d'en faire inscrire un nouveau; notre cible était l'inscription de 350 nouveaux membres cette année. En passant, nos frais annuels de souscription sont de 40 \$. Le succès de notre campagne a

[Text]

the year is over. At our 13th annual convention in Calgary, earlier this month, we registered over 500 people and those members jammed our convention hall for three days, listening to speakers, joining in the discussion and putting their viewpoints very forcefully.

During our three-day convention we had a press table extending along one full side of the convention hall in the Westin Hotel in Calgary. At just about any time you could look up and see 15 or more members of the press sitting there taking notes on the proceedings. Television cameramen were there in addition to this number.

One resolution put to our convention had particular significance to the deliberations of our committee. The resolution read:

Resolved that a telegram be sent immediately from this convention to the Federal Minister of Agriculture, Mr. Whelan, that says, "In the sincere best interests of Canadian agriculture, we farm members attending the Palliser Wheat Growers Association Convention urge you as our Minister of Agriculture to use all the powers at your disposal to prevent any further progress in the implementation of the Canagrex Bill.

That resolution passed unanimously.

Honourable senators, you serve as the political conscience of Canada. You consider government bills and your job is to see that any bills passed into law express the intent of government. The purpose of the government's Canagrex bill is, undoubtedly, to enhance the export of agricultural products. Will this bill really do that? We in Palliser's support the government's desire to expand our agricultural exports. Our members produce not only wheat but just about every variety of grain and oilseed crop grown in the prairies, all the special crops, as well as cattle and hogs and just about everything else. We survive on our farms to the extent that our produce can move effectively to market. An effective marketing program is of life-and-death importance to every one of us.

My presence here today does not reflect an academic interest in the subject. It reflects a bread-and-butter interest. We in Palliser have worked hard for several years, devoting our time and resources to finding an answer to the Crow dilemma, because Crow has been the biggest roadblock to increased production and marketing of western food products. We trust that the government will carry through with its intention to implement the Gilson committee recommendations, because this is necessary to set the stage for a move forward by prairie agriculture. Without positive Crow reform, prairie agriculture will continue to be unable to meet export market opportunities.

[Traduction]

dépassé tous nos espoirs. Nous comptons déjà plus de 500 nouveaux membres et ce chiffre va augmenter d'ici la fin de l'année. Lors de notre treizième congrès annuel à Calgary, au début du mois, plus de 500 personnes se sont inscrites et pendant trois jours, les nouveaux membres ont rempli notre salle de congrès, écouté les orateurs, participé aux discussions et fait valoir leurs opinions avec une grande vigueur.

Pour ce congrès de trois jours, nous avons installé à l'intention des représentants de la presse une table qui courait le long de tout un mur de la salle de congrès. Nous étions à l'hôtel Westin, à Calgary. A tout moment, lorsqu'on regardait de ce côté, on pouvait voir une quinzaine de journalistes ou plus occupés à prendre des notes de nos délibérations. En plus des journalistes, il y avait des caméramen de télévision.

L'une des résolutions qui ont été présentées avait une signification tout à fait particulière pour notre comité. Elle disait ceci:

Il est résolu qu'un télégramme soit immédiatement envoyé au ministre fédéral de l'Agriculture, M. Whelan, disant ceci: «Dans le meilleur intérêt de l'agriculture canadienne, nous, les agriculteurs participant au congrès de la Palliser Wheat Growers Association, vous demandons instamment, en tant que ministre de l'Agriculture, de faire tout en votre pouvoir pour empêcher tout progrès dans la mise en vigueur du projet de loi relatif à Canagrex.»

Cette résolution a été adoptée à l'unanimité.

Honorables sénateurs, vous êtes la conscience politique du Canada. Vous étudiez les projets de loi du gouvernement et votre tâche est de faire en sorte que tous ceux qui deviennent lois expriment clairement les intentions du gouvernement. Le projet de loi sur Canagrex a indubitablement pour objet d'améliorer l'exportation des produits agricoles. Mais aura-t-il vraiment cet effet? Les membres du groupe Palliser partagent le désir qu'a le gouvernement d'accroître nos exportations de produits agricoles. Nos membres produisent non seulement du blé, mais presque toutes les variétés de céréales et de graines oléagineuses, ils sont dans toutes les cultures spéciales, ils font l'élevage des bovins et du porc en plus de participer à presque toutes les autres entreprises du domaine agricole. Nos exploitations sont rentables dans la mesure où nous pouvons transporter nos produits vers les marchés de façon économique. L'existence d'un programme de mise en marché efficace est d'une importance vitale pour chacun de nous.

Si je suis ici aujourd'hui ce n'est pas par intérêt intellectuel. Pour moi, c'est une question de besoins essentiels. Les membres de Palliser travaillent fort depuis plusieurs années et consacrent leur temps et leurs ressources à la recherche d'une réponse au dilemme du tarif du Pas du Nid-de-Corbeau parce que ce tarif a toujours été le principal obstacle à l'accroissement de la production et de la commercialisation des produits agricoles de l'Ouest. Nous espérons que le gouvernement va persister dans son intention de mettre en vigueur les recommandations du comité Gilson parce qu'elles sont nécessaires à la création des circonstances dont dépend le progrès de l'agriculture dans les provinces des Prairies. Sans une réforme positive du tarif du Pas du Nid-de-Corbeau, les agriculteurs de

[Text]

But, Mr. Chairman, I suggest that when it comes to export agencies, there is not a single product of importance produced in the west that will not be exported effectively, if producers have an opportunity to produce it at a cost that is competitive in world markets and if it can be transported to market efficiently. There is every evidence that the trade has the will and the expertise to do an exporting job. In fact, the trade is doing an aggressive and effective job to the extent that products are available at competitive prices and can be moved freely to market.

Our experience has demonstrated time and again that the role of crown corporations is not to get into the food exporting business. As I mentioned in my written presentation, the reason our founding members set up Palliser was that our wheat board was in difficulty in moving our grain to market. We have had to expend a great deal of effort, and we continue to do so, trying to straighten out problems in it, and provide leadership to it. We have not yet fully accomplished our goal.

Mr. Chairman, I trust that this opens the subject. In my written presentation I have explained our position in detail. I would draw to your attention the final paragraphs in our written presentation. We are not asking that the Canagrex Bill be dropped; rather, we urge that, in the interests of increasing our agricultural exports, the bill be revised substantially.

If you like, Mr. Chairman, I would be pleased to read out the written brief. If you feel it is not necessary, I would be pleased to take any questions you might have.

The Chairman: I think members of the committee would prefer you to go over the written submission as well. It is not very long.

Mr. Simpson: The Palliser Wheat Growers' Association is a producer commodity group. Our 2,200 members are prairie wheat growers who pay their annual membership fees to the association. Palliser was started 13 years ago by a group of Saskatchewan farmers who became alarmed at what seemed to be the failure of our grain marketing efforts. Our membership now extends across the three prairie provinces. Our annual convention, which attracts up to 700 people, has become recognized as the one place each year where prairie grain policy is debated openly, fully and exhaustively without constraints imposed by any vested interest.

Our studies have shown that the greatest impediment to more aggressive production and marketing programs for most prairie farm products is excessive government regulation. These regulations, together with the associated government

[Traduction]

l'Ouest demeureront incapables de profiter des occasions d'exporter leurs produits.

Pour parler maintenant des agences d'exportation, je prétends, monsieur le Président, qu'il n'est pas un seul produit agricole important de l'Ouest qui ne sera pas exporté de façon économique si les agriculteurs ont les moyens de le produire à un coût qui le rende concurrentiel sur les marchés mondiaux et s'il peut être transporté vers ces marchés de manière économique. Tout permet de croire que nous avons la volonté et la compétence nécessaires pour exporter nos produits. En fait, nous faisons un travail efficace dans la mesure où nos produits se vendent à des prix concurrentiels et où rien ne fait obstacle à leur transport vers les marchés.

L'expérience a prouvé à maintes reprises que les sociétés de la Couronne n'ont pas pour rôle de s'occuper de l'exportation des denrées alimentaires. Comme je l'ai dit dans le mémoire écrit que je vous ai présenté, les membres fondateurs de Palliser ont créé cet organisme parce que la Commission canadienne du blé avait du mal à assurer le transport de notre grain vers les marchés. Il a fallu et il faut encore faire beaucoup d'efforts pour résoudre ses problèmes et orienter la Commission dans la bonne direction. Nous n'avons pas encore atteint pleinement notre objectif.

Monsieur le Président, je crois que cela introduit bien le sujet. Dans mon mémoire écrit, j'ai expliqué notre position de façon détaillée. J'attire votre attention sur les derniers paragraphes. Nous ne demandons pas l'abandon du projet de loi sur Canagrex, mais nous prions le ministre de le modifier considérablement afin d'accroître nos exportations de produits agricoles.

Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, monsieur le Président, je voudrais vous le lire. Si vous estimez que cela n'est pas nécessaire, je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

Le président: Monsieur Simpson, messieurs les membres du Comité, je préférerais que le témoin donne d'abord lecture du mémoire écrit. Il n'est pas très long.

M. Simpson: La Palliser Wheat Growers' Association est un groupe de producteurs de marchandises. Ses 2 200 membres sont des producteurs de blé des provinces des Prairies qui versent une souscription annuelle à l'association. Le groupe Palliser est né il y a treize ans des efforts d'un groupe d'agriculteurs de la Saskatchewan alarmés de ce que nos tentatives visant à commercialiser notre grain semblaient aboutir à un échec. Aujourd'hui, Palliser compte des membres dans les trois provinces des Prairies. Notre congrès annuel, qui attire jusqu'à 700 participants, est maintenant reconnu comme le seul événement annuel dans le cadre duquel la politique relative aux grains des provinces des Prairies soit débattue ouvertement et exhaustivement sans qu'aucun groupe ayant des intérêts acquis puisse exercer quelque contrainte que ce soit.

Les études que nous avons faites ont montré que le trop grand nombre de règlements gouvernementaux est le plus grand obstacle à l'amélioration des programmes de production et de commercialisation de la plupart des produits agricoles

[Text]

bureaucraties, bear down on agriculture and interfere with the development of a strong production and marketing thrust. We have seen no evidence that the trade is not well able to do an effective marketing job with those Canadian food products that are produced at competitive world prices, if the legislative environment permits the trade to function.

Palliser Wheat Growers' Association has a serious interest in Bill C-85. We see western agriculture as one of Canada's great growth industries. Western agriculture can have a comparative advantage in world markets. There is virtually an unlimited world market for the food we can grow. But if we are to take full advantage of this, our agricultural policy must be based on a full understanding of the industry and of the markets. The grain we grow is at the heart of Canada's agriculture. Our grain makes up Canada's largest agricultural export. Grain is also the basis of our sizeable prairie livestock industry and of whatever processing and crushing there is in western Canada. Our prairie grain also goes for livestock feed in other areas of Canada. If our grain industry is to grow in line with potential markets, appropriate government policies for these grain-derivative products are necessary.

Palliser was the first grain producer's commodity group to be established in the prairies. Our experience has given us insight into marketing food products. We believe this can be helpful as government and producers attempt to develop effective production and marketing systems for other food products. We believe it is important to avoid the mistakes of the past and to take advantage of the experience we have already gained.

Our studies have shown that the selling of our grain has been less effective than it might have been. The world grain market has gone through its greatest growth ever in recent years. The U.S. tripled its grain exports in the past decade. But Canada's grain exports have increased only marginally. One cause of the problem is the way our grain marketing system has been structured. The Wheat Board has been charged with the responsibility of selling not only our wheat, but several other grains as well. It has also been responsible in many cases for making the rules by which the trade must live, and that means its competitors, and it also must sometimes police these rules. The result has been a great deal of confusion in our grain marketing efforts with many of those involved working at cross purposes. The efforts of Palliser have been directed towards sorting out these problems. Our efforts have resulted in many positive changes. But there is a long way to go before Canada's grain policy will allow for highly effective production and marketing programs for grain.

[Traduction]

des provinces des Prairies. Ces règlements et la bureaucratie nécessaire à leur application pèsent lourd sur l'agriculture et nuisent à l'accroissement de la production et à l'amélioration de la commercialisation. Rien ne nous permet de croire que les agriculteurs seraient incapables de commercialiser avec efficacité les denrées alimentaires canadiennes qui sont produites à des coûts concurrentiels sur le plan mondial si les lois n'entraînaient pas la productivité de l'industrie agricole.

L'Association s'intéresse de très près au projet de loi C-85. Nous voyons dans l'agriculture des provinces de l'Ouest l'une des industries canadiennes appelées à une forte croissance. Les agriculteurs de l'Ouest pourraient être avantagés par rapport à d'autres sur les marchés mondiaux. Le monde nous offre un marché pratiquement illimité pour les denrées que nous produisons, mais pour en profiter pleinement, notre politique agricole doit être basée sur une compréhension parfaite de l'industrie et des marchés. Le grain que nous produisons est au cœur de l'agriculture du Canada. Il représente la plus grande partie des exportations canadiennes des produits agricoles. Il est également à la base de l'importante industrie d'élevage et de toutes les industries de transformation et de trituration des provinces des Prairies. Notre grain sert également à nourrir le bétail produit ailleurs au Canada. Notre industrie du grain ne se développera pas dans la même mesure que les marchés qui lui sont ouverts si le gouvernement n'adopte pas les politiques régissant les produits dérivés du grain qui sont nécessaires.

L'Association Palliser est le premier groupe de producteurs de marchandises dans le domaine des grains à avoir été créé dans les provinces des Prairies. Notre expérience nous a permis de nous familiariser avec la commercialisation des produits agricoles. Nous croyons que ces connaissances s'avéreront utiles lorsque le gouvernement et les producteurs devront mettre sur pied des systèmes efficaces de production et de commercialisation des autres produits agricoles. Nous estimons qu'il est important d'éviter les erreurs du passé et de mettre à profit l'expérience que nous avons déjà acquise.

Nos études ont démontré que dans la vente de notre grain, nous n'avons pas été à la hauteur de nos possibilités. Le marché mondial du grain a traversé ces dernières années une période de croissance sans précédent. Au cours des dix dernières années, les États-Unis ont triplé leurs exportations de grains. Par contre, le Canada n'a augmenté les siennes que de façon négligeable. Ce problème est attribuable, entre autres choses, à la structure de notre système de commercialisation du grain. La Commission canadienne du blé a la responsabilité de vendre non seulement notre blé, mais plusieurs autres céréales. Elle a également établi de nombreuses règles auxquelles les producteurs doivent se conformer, sans oublier ses propres concurrents, et elle doit parfois voir à leur application. Il en est résulté une grande confusion dans nos efforts pour commercialiser notre grain, de nombreux intervenants poursuivant des objectifs différents. Palliser a donc mis tous ses efforts dans la compréhension de ces problèmes. Son travail a entraîné de nombreux changements positifs. Il reste cependant beaucoup à faire pour que la politique canadienne du grain permette l'avènement de programmes hautement efficaces de production et de commercialisation.

[Text]

It is the policy position of Palliser Wheat Growers that the Wheat Board should be freed of the responsibility of selling grains other than wheat so it can devote its entire efforts to marketing wheat. Our members grow grain crops other than wheat and we want the trade to be free to market these grains because we believe the trade operating on the open market can do an effective job.

The real problem facing Canada, if we are to expand our agricultural exports, is that we don't produce enough products at competitive prices. Our urgent need is not another export marketing institution but, rather, a legislative framework that sets the stage for more competitive production on our farms. The failure of our western grain industry to maintain its share of world grain markets or to move a large share of our 25 million acres of summerfallow into crop production as a way to protect the soil from further damage has been fully documented. The cause has also been documented. There are many other examples of where the competitive position of our agricultural products has been eroded because of inappropriate government policies. Supply management programs have caused many of the problems. Many people in the industry are convinced that Canada could be producing poultry for export were it not for a supply management system which produces inefficiencies and high-cost production. This failure represents a loss of markets for our prairie grain.

There have been cases in recent years where private traders have developed export markets for poultry but now have to get that product from the United States because Canadian poultry isn't price competitive. It is the same with canned vegetables, where the Canadian trade must be supplied from the United States for its export contracts because Canadian product is non-competitive.

Let me repeat: The real problem facing us in export markets is that we don't produce enough product at competitive prices.

Those who drafted Bill C-85 seem to have overlooked this fact. The powers suggested for Canagrex would see it duplicating the work of many successful private exporters. Yet Canagrex will be subsidized by the taxpayers. As a result it will provide unfair competition to the trade and inevitably lead to the elimination of some private exporters.

It seems that no serious study has been carried out to identify the food products in which Canada has a competitive advantage and, thus, in which we could profitably increase production. No study has been made to identify any failures by the trade in marketing available food products. As a result there is no clear indication of just what role Canagrex is to play.

[Traduction]

Les producteurs de blé de Palliser sont d'avis que la responsabilité de la vente de céréales autre que le blé ne devrait plus incomber à la Commission canadienne du blé, ce qui lui permettrait de consacrer entièrement ses efforts à la commercialisation du blé. Nos membres produisent d'autres céréales que le blé et nous voulons qu'ils soient libres de commercialiser ces céréales à leur gré parce que nous croyons à leur efficacité dans un marché ouvert.

Pour que le Canada accroisse ses exportations de produits agricoles, il devra résoudre le principal problème, à savoir que nous ne produisons pas assez de denrées à des prix concurrentiels. Notre besoin le plus pressant n'est pas d'un autre organisme de vente à l'exportation, mais plutôt de lois créant les circonstances favorables à la production de denrées plus concurrentielles sur nos exploitations agricoles. On a beaucoup parlé de l'inaptitude des producteurs de grains des provinces de l'Ouest à garder leur part des marchés mondiaux ou à consacrer une grande partie de leurs 25 millions d'acres de terres en jachère à l'exploitation culturale de manière à empêcher un plus grand appauvrissement du sol. On a également beaucoup parlé des causes de cette inaptitude. Il y a beaucoup d'autres exemples de l'affaiblissement du caractère concurrentiel de nos produits agricoles, une détérioration due à l'application de mauvaises politiques gouvernementales. Une bonne partie de ces problèmes est attribuable aux programmes de gestion des ressources. De nombreux producteurs sont convaincus que le Canada pourrait produire de la volaille pour les marchés d'exportation si ce n'était d'un système de gestion des ressources qui engendre l'inefficacité de la production et en fait monter le coût. Cet échec représente une perte de marchés pour les producteurs de grain des Prairies.

Ces dernières années, des entreprises privées ont trouvé des marchés d'exportation pour la volaille, mais ils doivent maintenant acheter leurs produits aux États-Unis parce que le prix de la volaille élevée au Canada n'est plus concurrentiel. On peut en dire autant du domaine des légumes en conserve où les exportateurs canadiens doivent s'approvisionner aux États-Unis parce que les légumes canadiens coûtent trop cher pour résister à la concurrence.

Permettez-moi de le redire: le véritable problème que nous devons résoudre pour obtenir des marchés d'exportation réside dans le fait que nous ne produisons pas assez de denrées à des prix concurrentiels.

Ce fait semble avoir échappé aux rédacteurs du projet de loi C-85. Les pouvoirs conférés à Canagrex lui permettraient de faire ce que font déjà avec beaucoup de succès de nombreux exportateurs privés. Pourtant, Canagrex sera financée par les contribuables. Sa mise sur pied suscitera dans une concurrence déloyale et entraînera inévitablement la disparition de certains exportateurs particuliers.

Il semble qu'aucune étude approfondie n'ait été entreprise en vue de relever les produits alimentaires à l'égard desquels le Canada jouirait d'un avantage concurrentiel et dont il serait profitable d'accroître la production. Il n'existe pas non plus d'étude portant sur les failles dans la commercialisation des produits alimentaires offerts. Par conséquent, nous ne possédons aucune indication précise du rôle futur de Canagrex.

[Text]

It goes without saying that our commercial exporters can only be successful where there are adequate supplies of Canadian products that are competitive in quality and price. We have seen no indications of what products Canagrex will be dealing with or what steps will be taken to encourage their production at competitive prices.

Neither do we see any indication of which producer commodity groups have been requesting that government set up a trading agency to handle their commodity.

Bill C-85 would set up a public corporation to compete directly with the private sector. Yet no inadequacies of the trade have been identified. Anyone familiar with the world market can ask what country ever succeeded in agricultural exports when it was depending on government agencies to do the exporting. The success stories in world food exporting have been achieved by countries where the private trade did the exporting.

Here in Canada the trade already has an infrastructure in place which has shown an ability and a willingness to develop export markets.

Canada's need is to identify products in which we enjoy a competitive advantage, and to create a legislative environment in which producers can respond to the market opportunities. We want an environment in which farm groups and co-operatives and the trade can all be active in identifying markets and setting up the marketing structure and doing the market development work to take advantage of those markets.

Mr. Chairman, we strongly recommend that Bill C-85 be substantially revised. We repeat our statement that studies should be done to identify the products in which Canada has a competitive advantage. Further, a comprehensive plan should be prepared, designed to draw back the controls that now hamper production efforts. This should enable producers of more commodities to gain a competitive advantage in world markets.

Further, studies should be carried out to see what government programs are already in place to support the export of food products so that no duplication is involved in Bill C-85.

Further, the legislation should be adjusted so that the efforts of Canagrex will be devoted to providing back-up support to producers and to others in the industry, as they work to develop more aggressive production and marketing programs.

As well, the legislation should provide that Canagrex not function as a trading house. At the most, it might serve as a seller of last resort for food products.

Mr. Chairman, I trust you will find these remarks helpful. I appreciate the attention you have provided.

[Traduction]

Il va sans dire que l'exportation commerciale ne peut s'avérer une réussite que dans la mesure où il existe des stocks suffisants de produits canadiens de qualité et de prix concurrentiels. Nous ignorons quel genre de produit sera commercialisé par Canagrex ou même quelles mesures sont envisagées en vue d'encourager leur production à des prix concurrentiels.

Par ailleurs, l'identité des groupements de producteurs qui ont demandé au gouvernement de mettre sur pied une agence chargée de la commercialisation de leurs produits, n'a pas été dévoilée.

Le projet de loi C-85 aurait pour objet de mettre sur pied une société d'état qui entrerait en concurrence directe avec l'entreprise privée. Toutefois, aucune lacune n'a été remarquée dans ce secteur commercial. Quiconque possède certaines notions du marché mondial peut se demander si un quelconque pays a déjà réussi à se tailler une place dans le domaine des exportations agricoles en s'en remettant à un organisme gouvernemental. Les premiers rangs du marché alimentaire mondial sont occupés par des pays dans lesquels l'exportation relève de l'entreprise privée.

Au Canada, il existe déjà une infrastructure qui s'est révélée apte et disposée à exploiter les marchés d'exploitation.

Notre pays doit d'abord relever les produits à l'égard desquels il détient un avantage concurrentiel, puis élaborer des lois qui permettront aux producteurs de répondre à la demande du marché. Nous souhaitons créer un cadre qui permette aux groupements agricoles, aux coopératives et aux négociants de participer à la définition des marchés, à la mise sur pied d'une structure commerciale ainsi qu'à l'organisation des marchés à notre avantage.

Monsieur le président, nous recommandons fortement que le Projet de loi C-85 soit révisé de façon substantielle. Nous insistons sur le fait que des études doivent être entreprises en vue de déceler les produits à l'égard desquels le Canada détient un avantage concurrentiel. En outre, il y a lieu d'élaborer un plan global en vue d'abolir les moyens de contrôle qui entravent actuellement les efforts de production. De cette manière, les producteurs dont les activités sont diversifiées pourraient acquérir un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Des études plus approfondies devraient également être entreprises afin de relever les programmes gouvernementaux déjà mis sur pied en vue d'appuyer l'exportation des produits alimentaires, pour faire en sorte que le Projet de loi C-85 ne comporte pas de répétitions à cet égard.

Il faudrait en outre modifier les lois actuelles de manière que Canagrex puisse concentrer ses efforts sur les producteurs et les autres éléments du secteur, en les aidant à élaborer des programmes de production et de commercialisation qui soient plus dynamiques.

Par ailleurs, Canagrex, ne devrait pas faire office de maison de commerce. Elle devrait tout au plus servir, en dernier ressort, de négociant en produits alimentaires.

J'espère, monsieur le Président, que vous aurez trouvé ces quelques remarques utiles et je tiens à vous remercier de votre attention.

[Text]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Simpson, for presenting both your briefs. We will commence questioning with Senator Anderson.

Senator Anderson: When you say in your brief that you want an environment in which farm groups and co-operatives and the trade can all be active in identifying markets, do you mean that all of these groups should be working for markets rather than being under one umbrella?

Mr. Simpson: They would all be involved in it, yes.

Senator Anderson: They are all active now and that situation should continue?

Mr. Simpson: Sure.

Senator Anderson: You do not feel they need the support of an overall organization.

Senator McGrand: Mr. Simpson, on page 3 you make this statement:

Let me repeat: The real problem facing us in export markets is that we don't produce enough product at competitive prices.

Then on the next page you say that we should be concentrating on products in which we enjoy a competitive advantage.

That is not clear to me. Could you elaborate on that, please?

Mr. Simpson: Well, as you know, we are in a very competitive market. There is no sense in producing a product, if we cannot compete with our competitors. Basically, that is what it is all about.

Senator McGrand: What products are you referring to?

Mr. Simpson: All the products we grow. We must grow a product with which we can compete with the United States, our biggest competitor.

Senator McGrand: I realize you are in competition with the United States and lots of other places in the world market, but what products do you have in mind?

Mr. Simpson: Wheat, barley, durum, canola and flax-seed.

Senator Molgat: Mr. Simpson, could you clarify exactly whom Palliser represents? As a westerner, I am familiar with it, of course, but not in detail. What is your membership breakdown among the prairie provinces?

Mr. Simpson: About 1,200 to 1,400 in Saskatchewan; about 350 in Manitoba and the rest in Alberta. Our membership last year was roughly 2,200 and we expect it to increase this year to about 3,000 by the end of springtime.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Simpson, de nous avoir présenté vos deux exposés. Nous passerons maintenant à la période de questions en commençant par le sénateur Anderson.

Le sénateur Anderson: Lorsque vous préconisez, dans votre exposé, la création d'un cadre à l'intérieur duquel les groupes agricoles, les coopératives et les négociants pourraient participer à la définition des marchés, est-il sous-entendu que chacun de ces groupes devrait œuvrer sur le marché, ou qu'un même organisme central pourrait les chapeauter?

M. Simpson: Chacun de ces groupes participerait à ce processus.

Le sénateur Anderson: C'est effectivement le cas à l'heure actuelle: vous êtes d'avis que cette situation devrait se poursuivre?

M. Simpson: Assurément.

Le sénateur Anderson: A votre avis, ils n'ont pas besoin de l'appui d'un organisme central.

Le sénateur McGrand: Monsieur Simpson, vous faites, en page 3, l'observation suivante:

Permettez-moi de me répéter: le problème réel qui nous guette sur les marchés de l'exportation est le fait que nous n'offrons pas suffisamment de produits à des prix concurrentiels. (Traduction)

A la page suivante, vous déclarez que nous devrions concentrer nos efforts sur les produits à l'égard desquels nous jouissons d'un avantage concurrentiel.

Tout cela ne me semble pas très clair. Pourriez-vous préciser?

M. Simpson: Comme le savez, il s'agit d'un marché très concurrentiel; il est inutile d'offrir un produit si nous ne pouvons soutenir la concurrence. C'est là ce dont il est fondamentalement question.

Le sénateur McGrand: A quels produits faites-vous allusions?

M. Simpson: A tous les produits que nous cultivons. Il faut que notre production soit à la taille des États-Unis, notre principal concurrent.

Le sénateur McGrand: Je comprends que vous ayez à concurrencer les États-Unis et beaucoup d'autres pays sur le marché mondial, mais de quels produits s'agit-il?

M. Simpson: Du blé, de l'orge, du blé dur, du canola et de la graine de lin.

Le sénateur Molgat: M. Simpson, pourriez-vous préciser qui est représenté par Palliser? Bien entendu, à titre de Canadien de l'Ouest, je connais cette société, mais je ne suis pas au courant des détails. Quelle serait la ventilation de vos membres dans les provinces des Prairies?

M. Simpson: De 1,200 à 1,400 en Saskatchewan; environ 350 au Manitoba et le reste en Alberta. L'an dernier, nous comptions environ 2,200 membres et nous prévoyons accroître ce nombre à 3,000, d'ici au printemps.

[Text]

Senator Molgat: Do you know what percentage of the total wheat growers that represents?

Mr. Simpson: I don't know the exact percentage, but I don't suppose it is large. However, the numbers game has no impact, really, with respect to what Palliser has done or its value as a wheat growers' commodity group. You realize, of course, that we are the only wheat growers' commodity group in western Canada. We are supported by direct membership. Each year we have to go out and sell memberships in order to keep the organization alive. The fact that we are a producer group with no vested interest but our farms is the reason we have so much impact with government and with the agencies with which we are dealing all the time.

Senator Molgat: Are the majority of your members straight grain producers or are they also into livestock or into non-Wheat Board grains such as canola, sunflowers and so on?

Mr. Simpson: They are very diversified.

Senator Molgat: When Canagrex was first proposed, we were told that the Canadian Federation of Agriculture recommended the bill to the farm groups. Did the Palliser Wheat Growers' Association then support Canagrex?

Mr. Simpson: No, it never supported Canagrex.

Senator Molgat: At no time did your association take a position in favour of Canagrex?

Mr. Simpson: No.

The Chairman: May I ask a supplementary question? Are you a member of the CFA?

Mr. Simpson: No.

The Chairman: Are you a member of any other farm organization?

Mr. Simpson: The Commodity Coalition.

Senator Molgat: Your position is that you see some room for something along the lines of Canagrex, but without the powers being proposed for Canagrex?

Mr. Simpson: Yes.

Senator Molgat: So, you are not opposed to this kind of approach. Does that include the establishment of a crown corporation separately?

Mr. Simpson: The farmers of western Canada—the grain growers in particular—do not want to see another crown corporation. They are too costly and are not efficient. As far as the farmers of western Canada are concerned, crown corporations do not increase their exports.

What we are striving for—and we are working closely with the governments of Saskatchewan and Alberta on this—is a check-off. Under that proposal a portion of our wheat sales would go into a check-off, and we could use that check-off to

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Savez-vous quel pourcentage de l'ensemble des producteurs de blé s'y trouve représenté?

M. Simpson: J'ignore le pourcentage exact, mais je présume qu'il est considérable. Cependant, les réalisations de Palliser ou sa valeur à l'égard du groupe de producteurs de blé ne se résument pas à de simples termes quantitatifs. Vous êtes sans doute au courant que nous sommes le seul groupe de producteurs de blé dans l'Ouest du Canada. Nous tirons notre appui directement de nos membres; chaque année, nous devons nous efforcer d'en recruter de nouveaux pour assurer la survie de notre organisme. Le fait que nous soyons un groupe de producteurs ayant pour unique intérêt l'exploitation de nos fermes explique notre influence considérable auprès du gouvernement et des organismes avec lesquels nous entretenons des échanges constants.

Le sénateur Molgat: La majorité de vos membres sont-ils strictement des producteurs de grain ou vivent-ils également de bétail ou d'autres produits, tels le canola et le tournesol, qui ne relèvent pas de la Commission canadienne du blé?

M. Simpson: Leurs activités sont très diversifiées.

Le sénateur Molgat: Lorsque la mise sur pied de Canagrex avait initialement été proposée, la Fédération canadienne de l'Agriculture aurait soumis le projet de loi aux groupes agricoles. La Palliser Wheat Growers' Association avait-elle, à l'époque, appuyé Canagrex?

M. Simpson: Non, elle n'a jamais appuyé ce projet.

Le sénateur Molgat: Votre association n'a jamais pris position en faveur de Canagrex?

M. Simpson: Non.

Le président: Puis-je poser une question supplémentaire. Êtes-vous membre de la Fédération canadienne de l'Agriculture?

M. Simpson: Non.

Le président: Êtes-vous membre d'une autre organisation agricole?

M. Simpson: Oui, de la Commodity Coalition.

Le sénateur Molgat: En somme, vous reconnaissez l'utilité d'un organisme semblable à Canagrex, mais qui ne jouirait pas des pouvoirs dont cette dernière serait investie?

M. Simpson: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous ne vous opposez donc pas à ce genre d'organisation. Que pensez-vous, alors, de la création d'une société de la Couronne distincte?

M. Simpson: Les agriculteurs de l'ouest du Canada, et en particulier les producteurs de grains, ne sont pas en faveur de la création d'une autre société de la Couronne qui, à leurs yeux, serait trop coûteuse et inefficace. À leur avis, les sociétés de la Couronne ne contribuent aucunement à accroître leurs exportations.

Nous dirigeons plutôt nos efforts, en étroite collaboration, d'ailleurs, avec les gouvernements de la Saskatchewan et de l'Alberta, vers la perception d'un précompte. En vertu de ce principe, une partie de nos ventes de blé serait perçue sous

[Text]

establish our own markets or promote our own products throughout the world. We feel that that is the answer. That will bring us one step closer to maturing our industry.

I was in Japan with the Minister of State for the Canadian Wheat Board, as well as other officials from the federal government, during the month of October. The Japanese market is important to us because it is a \$4 billion a year market, of which 35 per cent is related to agriculture.

When I was on that trip I learned that the Japanese were hungry for crop information. The fact that I was a producer, and was representing wheat farmers, impressed them very much. They asked me all kinds of questions. I think that that is the route to go if we want to keep them as customers.

We were only there for one week, and that was the first trade mission Canada had undertaken in 10 years. While we were on that one week visit, the United States had three trade missions to Japan. They are there all the time.

We must keep in contact with our customers in order to develop more markets. That should be in conjunction with the Canadian Wheat Board.

Senator Molgat: While in Japan, did you have any dealings with Canadian Trade Commissioners or other government officials involved in agriculture? I ask that because you said that the Japanese were crying out for information. Are they not being supplied that information?

Mr. Simpson: They are receiving that information through their own private sources. The fact that we were there as producers was good for public relations.

Senator Molgat: I do not deny that, but were the Canadian trade services supplying that information to them?

Mr. Simpson: The Canadian Wheat Board has an office in Tokyo. The Japanese obtain some information from that office, but direct communication with producers is what they want. They like to ask questions as to why our production of canola was down this year, or questions on the percentage of frost damage to our crops. They like to obtain information from the producers so that it is first-hand information.

The United States, through their wheat representatives, have trebled their exports to Japan over the past 10 years, and we have not really done anything.

As I said, the route we think we should follow is that of having the producers promote their own market development. There is no question that producers who understand marketing can develop those markets, and through that, make agriculture in Canada what it should be.

[Traduction]

forme de précompte, qui servirait à créer notre propre marché ou à promouvoir nos propres produits de par le monde. C'est la solution que nous préconisons et qui nous permettrait de faire avancer notre industrie.

Au mois d'octobre, j'ai accompagné au Japon le ministre d'État responsable de la Commission canadienne du blé ainsi que d'autres représentants du gouvernement fédéral. Le marché japonais revêt pour nous une importance considérable étant donné son chiffre d'affaire annuel de 4 milliards de dollars dont 35 p. 100 provient de l'agriculture.

Au cours de ce voyage, j'ai appris que les Japonais étaient avides de connaissances en matière de récoltes. Ils étaient très impressionnés du fait que j'étais moi-même producteur, représentant d'autres producteurs de blé. Ils m'ont posé toutes sortes de questions. Je crois que c'est ainsi qu'il faut procéder si nous voulons les garder comme clients.

Notre séjour n'était que d'une semaine, et il s'agissait de la première mission commerciale canadienne entreprise en dix ans. Pendant la même semaine, les États-Unis conduisaient trois missions au Japon. La présence américaine en ce pays est assurée de façon constante.

Nous devons entretenir la communication avec nos clients de manière à créer de nouveaux marchés, et la Commission canadienne du blé devrait se faire un devoir de collaborer à cet égard.

Le sénateur Molgat: Pendant votre séjour au Japon, avez-vous eu des échanges avec des délégués commerciaux canadiens ou d'autres représentants du gouvernement dans le domaine de l'agriculture? Je vous pose cette question à la lumière de votre assertion que les Japonais sont avides de connaissances agricoles; ne disposent-ils pas de sources d'information à cet égard?

M. Simpson: Ils reçoivent effectivement ce genre d'information par le biais de leurs propres sources individuelles. Notre qualité de producteurs favorisait les relations publiques.

Le sénateur Molgat: Oui, bien entendu, mais les services commerciaux canadiens ne leur fournissent-ils pas ce genre d'information?

M. Simpson: La Commission canadienne du blé exploite un bureau à Tokyo. Il est vrai que les Japonais peuvent se procurer des renseignements, mais ce qu'ils désirent vraiment c'est d'avoir une communication directe avec les producteurs. Ils aiment nous poser des questions à savoir pourquoi notre récolte de canola était faible cette année, ou quel est le pourcentage de dommage occasionné par le gel. Ils aiment obtenir ces renseignements de première main, c'est-à-dire des producteurs.

Grâce à leurs représentants en matière de blé, les États-Unis ont triplé leurs exportations vers le Japon au cours des dix dernières années; de notre côté, nous n'avons strictement rien accompli.

Comme je l'ai déjà mentionné, nous sommes d'avis que les producteurs devraient se charger de promouvoir leur propre marché. Il ne fait aucun doute que des producteurs compétents dans le domaine de la commercialisation sont en mesure de

[Text]

Senator Molgat: In your opinion, do the current Canadian trade services do an adequate job for the promotion of agriculture?

Mr. Simpson: They are doing a relatively good job, but there is no doubt that there is room for improvement.

Senator Molgat: On page 4 of your brief you "strongly recommend that Bill C-85 be substantially revised." That includes not having a crown corporation, does it?

Mr. Simpson: We do not like the words "crown corporation". If there is some other way of doing it, we would prefer that.

Senator Molgat: So you are recommending more than a substantial revision; you are proposing that the bill be withdrawn.

Mr. Simpson: If, in order to do what we recommend, a crown corporation must be established, then I suppose that is what it must be.

Senator Molgat: You would accept that?

Mr. Simpson: I suppose so, yes.

The Chairman: When other witnesses appeared before the committee they said that they were concerned that there was a move throughout the world for state-to-state negotiations on trade, that some governments only wanted to deal with other governments rather than with the private sector. Have you any comments on that? As head of your organization, have you run into that?

Mr. Simpson: We have heard that. I do not believe that that is really going to be the wave of the future. I do not think that that is necessarily true.

The Chairman: There are a number of farm organizations in western Canada. I am not asking you for their opinions of the bill, but do you think that your opinion represents the feelings of other farm organizations from western Canada, such as the wheat pools, and so forth?

Mr. Simpson: Our opinion is along the lines of that of other commodity groups in western Canada. I do not believe it would be the same as the Saskatchewan Wheat Pool, though.

The Chairman: Some commodity groups from the province of Ontario feel that there is a definite need for a crown corporation such as this. They, in fact, support this bill. Senator Molgat mentioned the CFA, and that organization will appear before us this afternoon. They are strong supporters of the legislation.

What is the difference between commodities grown in Ontario and those grown in western Canada? Is there a marketing difference for certain products?

[Traduction]

créer ces marchés et, par conséquent, de faire de l'agriculture au Canada ce qu'elle devrait être.

Le sénateur Molgat: A votre avis, les services commerciaux canadiens actuels assurent-ils de façon adéquate la promotion de l'agriculture?

M. Simpson: Ils s'acquittent relativement bien de cette tâche, mais il y a indiscutablement place à amélioration.

Le sénateur Molgat: En page 4 de votre exposé, vous recommandez fortement que le Projet de loi C-85 soit révisé de façon substantielle. N'est-il pas vrai que ces révisions concernent notamment l'abolition du projet de société de la couronne?

M. Simpson: Nous n'aimons pas le terme «société de la couronne». Nous aimerions, dans la mesure du possible, opter pour une autre solution.

Le sénateur Molgat: En fait, vous recommandez plus qu'une révision substantielle; vous proposez de retirer le projet de loi.

M. Simpson: S'il n'existe aucun autre moyen d'arriver à nos fins que de mettre sur pied une société de la couronne, alors je suppose qu'il faudra le faire.

Le sénateur Molgat: Vous seriez donc d'accord?

M. Simpson: Oui, je le suppose.

Le président: Les autres témoins qui ont comparu devant le comité ont déclaré être soucieux du fait qu'il existe actuellement une tendance mondiale vers les négociations commerciales d'état à état, et que certains gouvernements n'acceptent de traiter qu'avec d'autres gouvernements, outrepassant le secteur privé. Pouvez-vous faire certaines observations à cet égard? En votre qualité de chef de votre organisme, avez-vous eu connaissance de ce phénomène?

M. Simpson: Nous en avons entendu parler. Je ne crois pas que cette tendance devienne bien enracinée dans les échanges commerciaux futurs. A mon avis, c'est discutable.

Le président: L'ouest du Canada compte un certain nombre d'organismes agricoles. Je ne voudrais pas vous demander de m'exposer leur opinion à l'égard du projet de loi, mais plutôt de me dire si vous croyez que votre opinion reflète celui de ces autres organismes de l'ouest du Canada, par exemple les pools de producteurs de blé?

M. Simpson: Notre opinion s'apparente à celui des autres groupes de producteurs de l'ouest du Canada. Par contre, je crois qu'il diffère considérablement du pool des producteurs de blé de la Saskatchewan.

Le président: Certains groupes de producteurs de la province de l'Ontario sont d'avis que la mise sur pied d'une société de la couronne de ce genre s'impose. En fait, ils appuient le projet de loi. Le sénateur Molgat a parlé de la Fédération canadienne de l'agriculture dont l'un de ses représentants comparaitra devant nous cet après-midi. Ce sont de fervents partisans du projet de loi.

Quelle différence y a-t-il entre les produits de l'Ontario et ceux de l'Ouest du Canada? Y a-t-il une différence au niveau de la commercialisation de certains produits?

[Text]

Mr. Simpson: I do not know why the eastern producers of commodities feel as they do. I know that the farmers of western Canada—the actual producers—want the freedom to make their own marketing decisions. They are hungry for information to base this year's planting on. A great deal of research must be gathered, and they want to obtain information. That is lacking now.

On a two and a half section farm, one is looking at \$80,000 to \$100,000 as an investment simply to grow a crop. That does not count the cost of the land itself. So, one wrong move and such a farmer is broke.

The younger farmers are of a different breed today. They want the freedom to be able to choose what they grow and to market what they grow.

We are satisfied with marketing our wheat through the Canadian Wheat Board, but when it comes to feed wheat, canola, oilseeds, we want the freedom to be able to market those crops ourselves through the private trade.

The Chairman: What is the difference between wheat and canola? You said that you are happy with the Canadian Wheat Board, but would not be happy if the Canadian Wheat Board sold your canola.

Mr. Simpson: No.

The Chairman: Why is there a difference for that product, then?

Mr. Simpson: We have the Canadian Wheat Board; it is structured to market our wheat and that is fine, but we want a marketing option to market canola, flax, feed wheat, and so forth.

If you are asking whether we want a canola marketing board established, no, we do not.

The Chairman: Do you think that the Canadian Wheat Board is doing a good job?

Mr. Simpson: We have been working to make it better for the past 13 years, but there is quite a long way to go to make a top-notch crown corporation out of it. We have supported it in the past and will continue to do so in the future. As I said, I travelled to Japan with the commissioner for the Canadian Wheat Board as well as the Minister of State for the Canadian Wheat Board. There are some areas we disagree on, but in most areas we agree.

As I said, I think a check-off to promote our own product and to assist the Canadian Wheat Board in marketing our wheat and making it stronger is the only route to take. That is gaining widespread acceptance throughout the prairies.

Senator Molgat: I should like to go back to what Palliser is doing precisely in promoting. Was this group that went to Japan an official Palliser group?

Mr. Simpson: I was the only farmer representing the Palliser Wheat Growers' Association. There were three other farm-

[Traduction]

M. Simpson: Je ne sais pas pourquoi les producteurs de l'Est réagissent comme ils le font. Je sais que les exploitants agricoles de l'Ouest du Canada—les gros producteurs—veulent prendre eux-mêmes en toute liberté les décisions relatives à la commercialisation de leurs produits. Ils désirent obtenir l'information nécessaire aux semences de cette année. Bien des recherches doivent être faites pour qu'ils puissent obtenir l'information nécessaire qui fait défaut à l'heure actuelle.

Pour une exploitation de deux lots et demi, il faut compter investir de \$80,000 à \$100,000, seulement pour obtenir une récolte. Cette somme ne comprend pas le coût de la terre. En conséquence, un faux pas de la part d'un exploitant agricole et il se retrouve sur la paille.

Les jeunes exploitants agricoles pensent différemment aujourd'hui. Ils veulent la liberté de choisir leurs produits et de vendre leurs récoltes sur le marché.

Nous acceptons que notre blé soit commercialisé par l'entremise de la Commission canadienne de blé, mais pour ce qui est des récoltes de blé pour animaux, de canola, de graines oléagineuses, nous voulons être libres de les vendre nous-mêmes, dans l'industrie privée.

Le président: Quelle différence y a-t-il entre le blé et le canola? Vous avez affirmé que être satisfait de la Commission canadienne du blé, vous ne le seriez pas si elle se chargeait de vendre vos récoltes de canola.

M. Simpson: Non.

Le président: Pourquoi faire une distinction pour se produit alors?

M. Simpson: La Commission canadienne du blé est chargée de vendre notre blé et nous en sommes heureux, mais nous voulons avoir un mot à dire dans le cas de la commercialisation du canola, du lin, du blé pour animaux et le reste.

Si vous me demandez si nous voulons qu'un office de commercialisation du canola soit créé, je vous répondrais non.

Le président: Estimez-vous que la Commission canadienne du blé fait du bon travail?

M. Simpson: Nous avons fait beaucoup pour l'améliorer depuis 13 ans, mais il reste un grand bout de chemin à faire avant qu'elle ne devienne une société de l'État de premier ordre. Nous l'avons soutenue par le passé et nous continuerons de le faire. Comme je l'ai dit, je suis allé au Japon avec le commissaire de la Commission canadienne du blé ainsi que le ministre d'État qui en est responsable. Il y a quelques points sur lesquels nous ne nous entendons pas, mais nous sommes d'accord dans la plupart des cas.

Comme je l'ai dit, j'estime qu'un arrangement permettant de promouvoir notre propre produit et d'aider la Commission canadienne du blé à commercialiser notre blé et à s'affirmer est la seule solution. Et cette solution gagne en popularité dans les prairies.

Le sénateur Molgat: J'aimerais revenir sur le travail de promotion de l'association Palliser. Le groupe qui s'est rendu au Japon représentait-il l'association à titre officiel?

M. Simpson: J'étais le seul exploitant agricole envoyé pour représenter la Palliser Wheat Growers Association. Notre

[Text]

ers, one representing the Saskatchewan Wheat Pool, the other representing the Saskatchewan Federation of Agriculture and another one representing the Alberta Wheat Pool.

Senator Molgat: Has Palliser engaged in any trade promotion outside of Canada?

Mr. Simpson: Eleven years ago Palliser was the first organization that took a producer group to Japan and China. It was very successful.

Senator Molgat: Is this a regular feature of your association now?

Mr. Simpson: No, there has only been the one trip. We were working very closely with the government then that co-ordinated it and it was very successful. We would like to see more promotion trips in order to ascertain whether there is more of a market for certain commodities that can be grown in the prairies or elsewhere in Canada. If this checkoff comes about that is exactly what will happen.

The Chairman: On page 2 and again on page 4 of your original presentation, you refer to a legislative framework. On page 2 in the third to the last paragraph you say:

Our urgent need is not another export marketing institution, but rather a legislative framework which sets the stage for more competitive production on our farms.

On page 4 you say:

Canada's need is to identify products in which we enjoy a competitive advantage, and to create a legislative environment in which producers can respond to the market opportunities.

If you did not deal with Canagrex itself, what proposals do you have for legislative changes? How broad is your reference to creating a legislative environment?

Mr. Simpson: The legislative environment should have the effect of freeing up the system as it is now. We have quotas and regulations that are stymying the farmer.

The Chairman: You want not more legislation but less?

Mr. Simpson: Yes, that is creating the environment to get the job done. We will grow the crops but we do not need more government involvement in our business today. If the impression was given that we want more government involvement it is not so.

The Chairman: You want to do away with some of the legislative framework that presently exists?

Mr. Simpson: We would like to strengthen some of the existing government agencies or make them do the job that they were set up to do. There is no doubt they have the ability to do it. Working together with the agricultural community I am sure we can get the job done with the existing structure.

[Traduction]

délégation comptait trois autres exploitants agricoles, dont l'un représentait le Saskatchewan Wheat Pool, un autre la Saskatchewan Federation of Agriculture et le dernier l'Alberta Wheat Pool.

Le sénateur Molgat: L'association Palliser fait-elle de la promotion commerciale à l'extérieur du Canada?

M. Simpson: Il y a onze ans, l'association a été le premier organisme à envoyer un groupe de producteurs au Japon et en Chine. Ce voyage a eu beaucoup de succès.

Le sénateur Molgat: Est-ce maintenant une activité régulière de votre association?

M. Simpson: Non, nous n'avons organisé qu'un seul voyage. A ce moment-là nous travaillions en étroite collaboration avec le gouvernement de l'époque qui coordonnait le voyage et l'expérience fut très fructueuse. Nous aimerions que plus de voyages de promotion soient organisés pour qu'il soit possible de vérifier l'existence d'autres marchés pour certains produits qui peuvent être cultivés dans les prairies ou ailleurs au Canada. Il y en aura sûrement d'autres si l'arrangement dont je parlais se réalise.

Le président: A la page 2 et à la page 4 de votre exposé, vous faites référence à un mécanisme législatif. A la page 2, au deuxième avant-dernier paragraphe du bas, vous déclarez ceci:

Il est urgent non pas d'instituer un autre office de commercialisation des exportations, mais de mettre en place un mécanisme législatif permettant une production plus concurrentielles de la part de nos exploitants agricoles.

A la page 4, vous ajoutez:

Le Canada doit identifier les produits pour lesquels nous sommes avantagés sur le plan de la concurrence et créer un cadre législatif permettant aux producteurs de répondre aux possibilités du marché.

Quels changements législatifs proposez-vous pour remplacer Canagrex? Quels sont vos pouvoirs concernant la création d'un cadre législatif?

M. Simpson: Le cadre législatif doit avoir pour effet d'élargir le système actuel. Les contingents et les règlements en vigueur coïncident l'exploitant agricole.

Le président: Vous ne voulez pas amplifier les mesures législatives mais les réduire?

M. Simpson: Oui, il s'agit de créer un cadre propice au travail. Nous allons cultiver, mais nous ne voulons pas que l'État s'immisce davantage dans nos affaires. Si nous avons donné l'impression que nous souhaitons une plus grande ingérence gouvernementale, ce n'est pas le cas.

Le président: Vous voulez faire supprimer quelques-uns des mécanismes législatifs actuels?

M. Simpson: Nous aimerions que certains organismes gouvernementaux actuels aient plus de poids ou remplissent les fonctions pour lesquelles ils ont été institués. Il est certain qu'ils sont en mesure de le faire. En travaillant en collaboration avec les milieux agricoles, nous pourrions, j'en suis sûr, faire ce qu'il faut faire dans le cadre actuel.

[Text]

Senator Anderson: With reference to marketing, do you experience years where you cannot sell products thereby taking a loss and then perhaps the following year your price is better which results in an averaging out?

Mr. Simpson: Yes. The hazard of being a farmer is that you are not guaranteed an annual income, but that is the risk you take. You have to be on top of the market all the time. That is where we are falling down right now with our system in Canada. We do not get the marketing information that we require to put in a crop for the coming year.

Senator Anderson: You do not feel that this proposed bill would contribute to an improvement in that situation?

Mr. Simpson: No, it would not.

Senator Bielish: You list the problems as excessive government regulation, associated government bureaucracies and interference with the development of a strong production and marketing thrust. How do you propose to overcome those problems? Apparently, you do not see any hope with Canagrex. Are you satisfied to a degree with the Wheat Board?

Mr. Simpson: Yes, in marketing wheat.

Senator Bielish: You mentioned many times being competitive on the market. How do you feel that you gain that competitiveness?

Mr. Simpson: By freeing up the system you get the marketing signals coming back to you. You do not have a big bureaucracy like the Canadian Wheat Board sitting above you, where you cannot get any information as to what you should be seeding this year, what the prices are and what the true market signals are across the world. It can be gained by freeing it up and being allowed to take advantage of the private trade that is there and the expertise that you have.

Senator Bielish: Are you saying that the Wheat Board ties you to a quota?

Mr. Simpson: Quotas are another regulation that you have to live with. How can you possibly make payments when you do not know how much of the crop you are going to market this year? The banker does not care. All he wants is his money. If we had a system freed up where there were no quotas and where we could plan our cropping and selling of it throughout the year, and we could price it right now for delivery at such and such a time throughout the year, that is all part of growing it and being able to make some kind of a profit.

Senator Bielish: What you are telling us is that the Canadian Wheat Board is a limiting process?

Mr. Simpson: Yes, it is, but we are happy to live with the Canadian Wheat Board if we can make it better and if it does not deal with the rest of the grains but just handles our wheat and leaves us to market the other products that we grow on the farm.

[Traduction]

Le sénateur Anderson: Pour ce qui est de la commercialisation, est-il arrivé que les pertes subies une année parce que vous n'avez pu vendre vos produits ont été compensées l'année suivante par un meilleur prix?

M. Simpson: Oui. L'exploitant agricole n'a pas de revenu annuel garanti; c'est le risque qu'il doit prendre. Il faut qu'il soit à la pointe du marché en tout temps. C'est ce qui fait défaut actuellement dans le système canadien. Nous n'avons pas les renseignements de mise en marché nécessaires aux semences de l'année qui vient.

Le sénateur Anderson: Vous ne croyez pas que le projet de loi améliorerait cette situation?

M. Simpson: Non, pas du tout.

Le sénateur Bielish: Vous énumérez les problèmes de la réglementation gouvernementale excessive, les formalités administratives qui l'accompagnent et de son entrave à une production et une mise en marché prospère. Comment proposez-vous de résoudre ces problèmes? Apparemment, vous ne comptez pas du tout sur Canagrex. Êtes-vous satisfait au plus haut point de la Commission canadienne du blé?

M. Simpson: Oui, pour la commercialisation du blé.

Le sénateur Bielish: Vous avez parlé à maintes reprises qu'il fallait être compétitif sur le marché. Comment comptez-vous devenir compétitif?

M. Simpson: En élargissant le système; dans un libre système, on peut recevoir des indicateurs de commercialisation. Il n'existe pas de grosse organisation comme la Commission canadienne du blé au-dessus de vous pour vous empêcher d'obtenir l'information nécessaire pour déterminer ce qu'il faut cultiver cette année et connaître les prix du marché et les indicateurs de marché dans le monde. Il est possible d'obtenir l'information nécessaire si l'on a recours à l'industrie privé et aux compétences disponibles.

Le sénateur Bielish: Vous affirmez que la Commission canadienne du blé fixe un contingent?

M. Simpson: Les contingents sont un autre règlement dont il faut s'accommoder. Comment pouvez-vous effectuer vos paiements quand vous ne savez pas ce que vous allez vendre dans l'année? Le banquier se fiche de vos problèmes. Il tient uniquement à être payé. Si le système était libre, il n'y aurait pas de contingent et nous pourrions planifier nos cultures et la vente de notre production pour l'année, nous pourrions fixer le prix de notre production ainsi que les délais de livraison de l'année; ce sont des activités propres au métier de producteur et qui permettent de faire un certain profit.

Le sénateur Bielish: Vous dites que la Commission canadienne du blé est contraignante?

M. Simpson: Oui elle l'est, mais nous sommes satisfait de la Commission canadienne du blé pourvu que nous pouvons y apporter des améliorations et pourvu qu'elle ne s'occupe pas d'autres céréales, seulement du blé, et qu'elle nous permet de vendre nous-mêmes les autres produits que nous cultivons dans nos exploitations agricoles.

[Text]

Senator Bielish: On the one hand you say it is a limiting thing, and on the other hand you say you are ready to live with it but you want some freedom for the other crops.

Mr. Simpson: Yes.

Senator Bielish: Is that in order that you can manage your own production?

Mr. Simpson: In order that we can manage our production and our cash flow. We are going to grow so much wheat and market it through the Wheat Board and get so much of a quota for the year. We do not know what kind of a price we are going to end up with because it takes approximately 18 months before we get the final payment on our grain. In the meantime, we are saying, "give us the freedom to grow canola, feed grain or flax seed, or whatever, but keep the regulations and the quotas of the Canadian Wheat Board out of it." I can live with that kind of a system.

Senator McGrand: Does the Canadian Wheat Board market canola?

Mr. Simpson: No.

The Chairman: I should like to ask a supplementary question. Where do you get your market information now for canola? I appreciate that you want more information as always, but does it now come from the private trade?

Mr. Simpson: The information comes from the private trade as well as from the co-operatives that have their selling agencies.

The Chairman: Are you reasonably satisfied at this point with the information that you are receiving?

Mr. Simpson: You can receive all kinds of information from them, but there are quotas and regulations that you cannot deliver into the system, and there is nothing they can do about it because of the bureaucracy and the structure that is set up with the Canadian Wheat Board which controls quotas, car allocation et cetera. No matter how much information you get back from the private trade in the co-operatives, your hands are tied as far as delivering it into the system is concerned.

The Chairman: I take it that someone would have to control the moving of the product. Would you not agree that it might as well be the Canadian Wheat Board?

Mr. Simpson: No.

The Chairman: Do you think it should be the industry itself then?

Mr. Simpson: Yes.

Senator McGrand: You said that the Canadian Wheat Board did not handle canola. Therefore, the marketing of canola is between your association and whomever you are doing business with?

Mr. Simpson: Yes.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Vous affirmez d'un côté que la Commission est un organisme contraignant et de l'autre que vous êtes prêt à vous en accommoder si vous avez une certaine liberté d'action pour les autres récoltes.

M. Simpson: Oui.

Le sénateur Bielish: Est-ce dans le but de gérer votre propre production?

M. Simpson: Dans le but de gérer notre production et nos rentrées de fonds. Nous cultivons une certaine quantité de blé et nous le vendons par l'entremise de la Commission canadienne du blé qui nous fixe un contingent pour l'année. Nous ne savons pas quel montant nous obtiendrons au bout du compte parce qu'il faut compter environ 18 mois avant de toucher le dernier versement sur la vente de nos céréales. Dans l'intervalle, nous demandons de pouvoir cultiver du canola, des céréales fourragères, du lin ou toute autre céréale sans avoir à s'en tenir aux règlements et aux contingents de la Commission canadienne du blé. Je peux m'accommoder d'un système pareil.

Le sénateur McGrand: La Commission canadienne du blé vend-elle du canola?

M. Simpson: Non.

Le président: J'aimerais poser une autre question. A l'heure actuelle, qui vous fournit l'information nécessaire sur la commercialisation du canola? Je comprends que vous vouliez obtenir plus d'information, mais cette information vient-elle de l'industrie privée?

M. Simpson: L'information nous vient de l'industrie privée ainsi que des coopératives qui ont des agences de vente.

Le président: A ce jour, êtes-vous satisfait de l'information que vous recevez?

M. Simpson: On peut obtenir toutes sortes de renseignements de leur part, mais il y a des contingents et des règlements qui ne peuvent s'adapter au système; nos sources de renseignements n'y peuvent rien à cause de l'administration et de la structure de la Commission canadienne du blé qui contrôle les contingents, la distribution des véhicules et le reste. Quelque soit la quantité d'information reçues de la part des coopératives de l'industrie privée, on a les mains liées parce qu'on ne peut l'adapter au système.

Le président: Je comprends que quelqu'un devrait contrôler le mouvement du produit. Ne croyez-vous pas que la Commission canadienne du blé pourrait exercer ce contrôle?

M. Simpson: Non.

Le président: Pensez-vous qu'il devrait être exercé par l'industrie elle-même?

M. Simpson: Oui.

Le sénateur McGrand: Vous affirmez que la Commission canadienne du blé ne s'occupe pas du canola. En conséquence, la commercialisation du canola est faite par votre association et par quiconque fait affaire avec vous?

M. Simpson: Oui.

[Text]

Senator McGrand: Under Canagrex, would that all be handled by marketing boards?

Mr. Simpson: Perhaps in the long run it would eventually be turned over to Canagrex, but I am not sure.

Senator Anderson: As it is now, of course, the farmer is a businessman, but the group you are referring to would be more apt to take chances than the wheat growers.

Mr. Simpson: We are wheat growers too. I am not referring to our group, but to the younger farmer who has a very tight cash flow problem. He wants to get his hands on any kind of marketing that will help him increase his production and cash flow.

Senator Anderson: He is free lance and would not be depending on any board to support him in his efforts.

Mr. Simpson: No, he does not want that.

The Chairman: If there are no further questions, Mr. Simpson, on behalf of honourable senators, I thank you very much for your presentation. I appreciate that, originally, you intended to present a written submission, and I realize the importance that you place on this bill when you then decided to make a personal presentation here. We appreciate that very much. We also appreciate the forthright manner in which you answered the questions of senators.

Mr. Simpson: Thank you very much, Mr. Chairman and honourable senators.

The Chairman: We will now turn to the submission by The Alberta Cattle Commission. We have with us this morning Mr. Des Carney, the Vice-Chairman. I shall ask Mr. Carney to make his presentation and then he will be available to us for questioning.

Mr. Carney has two presentations; one has been presented to the House of Commons Agriculture Committee and the other he proposes to present to us this morning. I would ask Mr. Carney to decide whether there is some information in one brief that is not contained in the other. He can then, perhaps, use both presentations or use only the presentation for this committee and fill in, verbally, anything that may not be contained in it but is contained in the former presentation.

Mr. Des Carney, Vice-Chairman, The Alberta Cattle Commission: Thank you, Mr. Chairman. The second option is the one I will take. I will review the paper that is updated to January 1983, and, if there are any gaps which are covered in the previous presentation, we can perhaps cover them during questions.

The Alberta Cattle Commission, the largest provincial cattlemen's association in Canada and representing 42,000 beef producers in the province of Alberta, welcomes this opportunity to submit our views on Bill C-85 to the Standing Senate Committee on Agriculture. We have outlined our concerns about the bill in this covering statement and have attached a copy of our more detailed submission made to the House of Commons Agriculture Committee.

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Avec Canagrex, tout serait-il entièrement régi par des offres de commercialisation?

M. Simpson: A long terme, ce serait peut-être remis entre les mains de Canagrex, mais je ne suis pas sûr.

Le sénateur Anderson: Dans la situation actuelle, l'exploitant agricole est bien sûr un homme d'affaires, mais le groupe auquel vous faites allusion serait plus en mesure de prendre des risques que les producteurs de blé.

M. Simpson: Nous sommes aussi des producteurs de blé. Je ne parle pas de notre groupe, mais des jeunes exploitants agricoles qui ont d'importantes difficultés financières. Le jeune exploitant veut entrer sur tous les marchés qui vont l'aider à accroître sa production et ses rentrées de fonds.

Le sénateur Anderson: Il est indépendant et ne serait assujéti à aucun office prêt à le seconder.

M. Simpson: Non il ne le veut pas.

Le président: Si les sénateurs n'ont plus de questions à poser, j'aimerais, M. Simpson, en leur nom, vous remercier de l'exposé que vous avez présenté. Je comprends qu'au début, vous aviez l'intention de présenter un mémoire écrit et je me rends compte de l'importance que vous accordez à ce projet de loi puisque vous aviez alors décidé d'en faire une présentation personnelle ici. Nous vous en remercions beaucoup, tout comme nous vous savons gré de la franchise avec laquelle vous avez répondu aux questions des sénateurs.

M. Simpson: Merci beaucoup, monsieur le président, honorables sénateurs.

Le président: Passons maintenant au mémoire de l'Alberta Cattle Commission. Nous accueillons ce matin M. Des Carney, le vice-président de cette commission. Je demanderais à M. Carney de faire sa présentation et après, de bien vouloir répondre à nos questions.

M. Carney a préparé deux présentations, une qu'il a faite devant le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes et l'autre qu'il se propose de nous présenter ce matin. Je demanderais à M. Carney de nous dire s'il y a des renseignements qui figurent dans un des mémoires et non dans l'autre. Ainsi, il pourra soit se servir des deux ou encore présenter uniquement celui qui était destiné à notre comité et compléter verbalement les renseignements qui nous manqueront.

M. Des Carney, vice-président, Alberta Cattle Commission: Je vous remercie, monsieur le président. Je vais choisir la deuxième option. Je passerai donc en revue le document mis à jour ce mois-ci (janvier 1983), et s'il y a des éléments d'information qui manquent par rapport au mémoire antérieur, nous pourrions peut-être les aborder durant la période des questions.

L'Alberta Cattle Commission, la plus importante association provinciale d'éleveur de bétail du Canada qui représente 42,000 producteurs de bœuf en Alberta, se réjouit d'avoir l'occasion de présenter ses vues sur le bill C-85 au Comité permanent du Sénat sur l'agriculture. Dans cette présentation, nous avons exposé nos préoccupations au sujet de ce projet de loi et nous y avons joint un exemplaire de notre mémoire plus détaillé qui a été présenté au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes.

[Text]

In general terms, the Alberta Cattle Commission is completely opposed to the legislation for the following reasons:

To a large degree, it is an unnecessary and costly duplication of existing government programs and services. We can see absolutely no merit in creating yet another bureaucratic agency to replace or duplicate the work of other similar agencies merely because the existing structures might not be working as well as they should. At a time when the government is calling for restraint in the public and private sectors, this seems to be the height of hypocrisy.

It is our view that industry, producers and existing government agencies have been doing an excellent job of developing new markets for Canadian agricultural products. In the beef industry, the Alberta Cattle Commission is involved in a joint project with the private sector that is opening new markets for beef in the U.S., Pacific Rim and Europe. In overall terms, exports of live cattle and beef have increased to the point Canada now enjoys a net export position with a positive trade balance. Beef exports have almost doubled over the last five years.

This is a situation which changes on a daily basis. At the present time we have small, but, nevertheless, important shipments, of high quality Canadian beef actually moving into Great Britain and doing so on a sound economic basis. In the Pacific northwest of the United States, the high quality beef that we produce is acceptable to the U.S. consumer and can actually trade at a premium. Alberta beef is now selling there under the trade name of "Canada Pride."

We completely reject the concept of Canagrex having the power to own and trade in product. Not only does this erode the confidence of the private sector in its ability to compete; it also raises the spectre of government domination of the agricultural trade scene with all the bureaucracy and regulation that this entails. We do not consider that the proposed amendment—whereby Canagrex must be invited by the trade to become involved—has any meaning whatsoever. As we see it, any individual or group, whatever their interest or involvement may be, could make such a request. In our view, the argument respecting the need for a government agency to trade in developing or centrally-managed economies has no relevance. The earliest example of Canadian trade with Russia was the sale of Canadian Hereford breeding stock in the sixties, and this was done by means of the existing agencies working with the private sector. Similar sales have recently been negotiated with Korea.

The government has not, apparently, recognized the highly emotional and antagonistic reaction to Canagrex by producers, especially in western Canada. This antagonism has grown significantly since the government invoked closure on the bill before Christmas. I might add that this antagonism grew in the time previous to that, from last spring, when we first made

[Traduction]

En termes généraux, l'Alberta Cattle Commission s'oppose vigoureusement à ce projet de loi pour les motifs suivants:

Dans une grande mesure, il représente un dédoublement inutile et coûteux de programmes et de services gouvernementaux actuels. Nous ne voyons absolument aucun intérêt à créer un autre organisme bureaucratique qui remplacera ou chevauchera le travail d'autres organismes semblables simplement parce que les structures actuelles ne fonctionnent pas aussi bien qu'elles le devraient. A une période où le gouvernement encourage les restrictions dans le secteur public et dans le secteur privé, ce projet de loi me semble représenter tout ce qu'il y a de plus hypocrite.

Nous estimons, pour notre part, que l'industrie, les producteurs et les organismes d'État actuels font un excellent travail de développement de nouveaux marchés pour les produits agricoles canadiens. Dans l'industrie du bœuf, l'Alberta Cattle Commission participe à un projet conjoint avec le secteur privé, ce qui permettra d'ouvrir de nouveaux marchés pour le bœuf aux États-Unis, dans la zone du Pacifique et en Europe. Globalement, les exportations de bétail sur pied et de bœuf se sont accrues jusqu'au point où le Canada est maintenant devenu un exportateur net et jouit d'une balance commerciale positive dans ce domaine. En effet, les exportations de bœuf ont presque doublé depuis cinq ans.

Toutefois, cette situation se modifie quotidiennement. À l'heure actuelle, nous exportons des quantités modestes mais néanmoins importantes de bœuf canadien de qualité supérieure en Grande-Bretagne et ce, avec profit. Sur la côte du Pacifique au nord-ouest des États-Unis, le bœuf de haute qualité que nous produisons est acceptable pour les consommateurs américains et peut réellement s'y vendre avantageusement. Le bœuf de l'Alberta se vend là-bas sous la marque de commerce «Canada Pride» (Fierté du Canada).

Nous rejetons totalement l'idée d'une société Canagrex qui aurait le pouvoir d'acquiescer et de commercialiser ce produit. Non seulement cette nouvelle structure minera-t-elle la confiance du secteur privé dans sa capacité de concurrence, mais elle soulèvera également le spectre de la domination gouvernementale de la scène commerciale agricole avec toute la bureaucratie et la réglementation que cela implique. Nous estimons que la modification proposée, selon laquelle la société Canagrex devrait être invitée à participer à ce marché, n'a aucun sens. Comme nous le voyons, toute personne ou tout groupe, quels que soient leurs intérêts ou leur degré de participation, pourraient formuler une telle demande. À notre avis, l'argument voulant qu'il soit nécessaire de créer un organisme gouvernemental pour traiter avec des pays en voie de développement ou avec des pays socialistes est totalement fallacieux. Le plus récent exemple d'un échange canadien avec la Russie a été la vente de bovins de reproduction Hereford du Canada dans les années 60, ce qui a été fait par l'entremise d'organismes existants travaillant avec le secteur privé. Des ventes semblables ont récemment été négociées avec la Corée.

Manifestement, le gouvernement n'a pas tenu compte de la réaction antagoniste et très émotive des producteurs, surtout de ceux de l'Ouest du Canada, à la société Canagrex. Cet antagonisme a augmenté de façon considérable à la suite de la motion de clôture imposée par le gouvernement relativement à ce projet de loi avant les Fêtes. Permettez-moi d'ajouter que

[Text]

our presentation. It takes while for this sort of thing to filter down to the people who have to spend their time making a living and who do not have much time available to review proposed legislation. I repeat that the antagonism is continuing to grow. The legislation is seen as yet another attempt by Mr. Whelan to bring in some form of centrally-controlled supply management program for the red meat industry, against the wishes of the majority of cattle and hog producers. The present Minister of Agriculture has completely lost the confidence of most hog and cattle producers over a wide range of policy issues, and they will resist any attempt by him to bring in central management through the back door. If this is not his intention through Canagrex, then we fail to see what elements will be in the new agency that are not already available in other departments and agencies.

Our concern over the intentions of the minister with respect to Canagrex is increased by the fact that the members of the agency will be appointed by the minister rather than elected by those producer groups affected by it.

We again wish to point out that the majority of producers affected by the bill are opposed to it. In our opinion, support from farm groups representing, primarily, grain, dairy and poultry producers cannot be considered very meaningful because those commodities are not affected by the legislation. The large majority of cattle and hog producers are opposed to the legislation and represent, by far, the largest sector affected by it.

That, Mr. Chairman, is a fairly brief statement. I am sure that honourable senators will have some questions and then I can elaborate on it.

The Chairman: Is there anything contained in the previous presentation that would, perhaps, have been missed in this one?

Mr. Carney: I believe we did suggest some alternatives in the other presentation. There is one point that was touched upon in the presentation by the Alberta government this morning. With respect to the clause which would give Canagrex the power to own and trade in products, clause 14(1)(a) and related clauses, we did indicate in our original presentation that this is the element to which we are most opposed. I do believe that we elaborate further upon that point to the extent that, if it is removed from the legislation, then we have a shell left which really does not do much more than duplicate the existing services. It would seem that, if there is a need to beef-up the IT & C activities, for example, particularly in the agricultural field, the budget presently proposed for Canagrex might be a far more productive expenditure if it were used to employ agricultural specialists that are presently there.

[Traduction]

cet antagonisme ne date pas des Fêtes mais du printemps dernier, lorsque nous avons présenté notre premier mémoire. Cela prend un certain temps pour que ce genre de chose soit digéré par des gens qui travaillent pour gagner leur vie et qui n'ont pas beaucoup de temps pour examiner des projets de loi. Je répète que cet antagonisme continue de croître. Ce projet de loi est considéré comme une autre tentative de M. Whelan en vue d'instaurer un genre de programme centralisé de gestion des approvisionnements pour l'industrie de la viande rouge, contre les désirs de la majorité des producteurs de bovins et de porcins. Le ministre actuel de l'Agriculture a complètement perdu la confiance de la plupart des producteurs de bœuf et de porc sur un grand nombre de questions et ceux-ci résisteront à toute tentative de sa part d'instaurer une gestion centralisée par la porte arrière. Si ce n'est pas ce qu'il vise en établissant la société Canagrex, alors nous ne voyons pas ce qu'il pourrait y avoir dans la nouvelle société qui n'est pas déjà offert par les autres ministères et organismes.

Notre inquiétude quant aux intentions du ministre en ce qui concerne la société Canagrex est aggravée par le fait que les membres de cette société seront nommés par le ministre plutôt qu'élus par les groupes de producteurs qui seront touchés.

Nous voulons signaler encore une fois que la majorité des producteurs touchés par ce projet de loi s'y opposent. Nous estimons que le soutien de groupes d'agriculteurs qui représentent surtout des producteurs de grains, de lait et de volailles ne peut être considéré comme très significatif parce que ces produits ne seront pas touchés par le projet de loi. La grande majorité des producteurs de bœuf et de porc s'opposent à ce projet de loi et ce sont eux qui représentent, de loin, le plus grand secteur touché par cette loi.

Monsieur le président, ma déclaration a été plutôt brève. Je suis certain que les honorables sénateurs auront des questions à poser et je pourrai alors développer un peu le sujet.

Le président: Y a-t-il un sujet contenu dans le mémoire antérieur qui aurait peut-être été omis dans votre présentation?

M. Carney: Je crois que nous avons proposé certaines solutions de rechange dans l'autre mémoire. Il y a notamment un point qui a été mentionné dans le mémoire du gouvernement de l'Alberta ce matin. En ce qui concerne la disposition qui permettrait à Canagrex d'avoir le pouvoir d'acquérir et de commercialiser des produits, c'est-à-dire l'alinéa 14(1)a) et les suivants, nous avons bien indiqué dans notre mémoire original que ce sont les dispositions auxquelles nous nous opposons le plus. Je crois bel et bien que nous avons explicité cette question jusqu'au point où, si les dispositions en cause sont supprimées du projet de loi, il n'en restera qu'une coquille vide qui ne fera pas grand-chose d'autre que dédoubler les services existants. Il nous semble que, s'il faut accroître les activités du ministère de l'Industrie et du Commerce par exemple, surtout dans le domaine agricole, le budget proposé actuellement pour la société Canagrex pourrait constituer une dépense beaucoup plus productive s'il servait à employer au Ministère des spécialistes agricoles plutôt qu'à conserver les généralistes qui y sont actuellement.

[Text]

I believe we also suggested—and if we did not, certainly the brief of the CCA did—that, failing that kind of amendment, one specifically deleting the cattle and beef products would be another way in which our opposition could be somewhat mitigated.

Senator Bielish: In your presentation you refer several times to the existing government agencies that have been doing an excellent job. Which agencies have you used and found to be helpful?

Mr. Carney: I did mention the IT&C people. These people are in tune with what is happening in other countries. Certainly the Alberta Cattle Commission has its own market development committee. I think our original presentation suggested that we are fully supportive of the concept because we rely so heavily upon exporting. Sixty per cent of our production has to leave the province in one direction or another, and I am talking here in terms of beef. We are now considering transportation costs, as we get farther away from our traditional market in Montreal. We see the big market to the south, the Pacific Rim, and other small but nevertheless important markets that I have talked about, as being the factors which allow us to continue to produce at our present level. Our own market development committee people have discovered that in Hong Kong, for instance, the IT&C people were “right there, right now” and had some contacts.

The point to remember is that, with respect to trade, these things do not start big. They start small and they begin with the development of personal confidence between two people. I suppose that that is one of the aspects of the idea of a big crown corporation that scares us. Perhaps the Canadian Wheat Board is a good example of what I am talking about. It is well suited to dealing with a big market, but there is good evidence to suggest that small markets may be best dealt with by “small” people—people who can better understand and who are more sensitive to the needs of small traders.

I apologize if I have wandered from your question, senator.

Senator Bielish: You mentioned that IT&C people; I think you have made your point very well. I have no other questions for the time being.

Senator McGrand: You mentioned Canada Pride quality beef being sold to the United States. Of course, that is sold in the United States in competition with American beef. Can we, in western Canada, compete with Texas beef and with Colorado beef in terms of quality?

Mr. Carney: We can compete very favourably in terms of quality. This is so because of a couple of factors, one being our grading system, which is years ahead of that in the United States. We are aware that the consumer wants a leaner product, which is identified by our A1 and A2 standards.

[Traduction]

Je crois que nous avons également laissé entendre, et si ce n'est pas nous qui l'avons fait, le mémoire de l'Association canadienne des producteurs de bovins l'a certainement fait—qu'à défaut de ce type d'amendement, un amendement qui éliminerait nommément les producteurs de bovins et de bœuf serait une autre façon de réduire tant soit peu notre opposition.

Le sénateur Bielish: Dans votre mémoire, vous mentionnez plusieurs fois que les organismes d'État actuels font un excellent travail. Lequel de ces organismes avez-vous utilisés et jugé utiles?

M. Carney: J'ai mentionné le ministère de l'Industrie et du Commerce. Les fonctionnaires de ce ministère savent ce qui se passe dans les autres pays. Évidemment, l'Alberta Cattle Commission a son propre comité de développement des marchés. Je crois que notre mémoire original laissait entendre que nous appuyions entièrement la notion d'une nouvelle société parce que nous dépendons lourdement des exportations. En effet, 60 p. 100 de notre production quitte la province dans un sens ou dans l'autre, et je parle ici du bœuf. Nous sommes en train d'étudier les coûts du transport qui s'élèvent à mesure que l'on s'éloigne de notre marché traditionnel qui se situe à Montréal. Nous voyons le vaste marché qui s'offre au sud et dans la zone du Pacifique, ainsi que les autres marchés modestes mais néanmoins importants dont j'ai parlé. Ce sont tous ces marchés qui nous permettent de continuer à produire à notre niveau actuel. Notre propre comité de développement des marchés a découvert qu'à Hong Kong, par exemple, il y avait sur place des fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce qui connaissaient certains contacts.

En matière de commerce, il faut toujours se rappeler qu'il faut commencer petit. Par la suite, il vient à se développer une confiance personnelle entre deux personnes. Je suppose que l'un des aspects d'une société de la Couronne qui nous effraie est celui de la grosseur. La Commission canadienne du blé serait un bon exemple de ce dont je parle. Elle est parfaitement adaptée pour traiter avec un énorme marché, mais il y a des faits qui nous permettent de conclure que les petits marchés sont plus facilement abordables avec des petites organisations, des gens qui peuvent mieux comprendre et qui sont plus sensibles aux besoins des petits commerçants.

Je m'excuse si j'ai digressé, monsieur le sénateur.

Le sénateur Bielish: Vous avez mentionné les fonctionnaires de l'Industrie et du Commerce; je crois que vous avez très bien exprimé votre idée. Je n'ai pas d'autre question pour le moment.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit que la qualité de bœuf «Canada Pride» est celle qui est vendue aux États-Unis. Évidemment, ce qui est vendu aux États-Unis entre en concurrence avec le bœuf américain. Pouvons-nous alors, dans l'Ouest canadien, concurrencer le bœuf texan et celui du Colorado pour ce qui est de la qualité?

M. Carney: Notre qualité se compare très favorablement à la leur. Il en est ainsi en raison de deux facteurs principaux; d'abord notre système de classement qui est plusieurs années en avance sur celui des États-Unis. En effet, nous savons que le consommateur exige une viande très maigre, que nous identi-

[Text]

American consumers are not that much different from Canadian consumers. It is interesting to note that the product that is in the highest demand in the American market at present is not even a graded product in the United States. It is referred to as "no roll." This product does not fit the grading standards, yet it is in high demand by the American consumer. That is the market we are cashing in on at present.

Another reason why we can compete with the Americans in terms of quality is related to the fact that American beef is corn beef. The United States has a large supply of corn, which naturally tends to give you fatter beef. In Canada, we are more forage oriented. The barley, which is the primary energy source for fattening, is simply added at the later stages of the feeding to provide the necessary minimum fat.

Senator McGrand: Does climate not play a part?

Mr. Carney: I am sure that it does, in terms of production costs. In Canada we tend to think of winter as being a tough time to feed cattle, but with the kind of winter we have had this year I do not think you can have a better place for feeding cattle.

Senator Anderson: Do you think that Canagrex would interfere with your present marketing system?

Mr. Carney: Yes. I suppose that we are a little afraid that, in terms of size, Canagrex may turn out to be a bit of a bull in a china shop. Not only would it be hard on the china, but it would be somewhat intimidating to the sales staff.

To give you an example of what I mean, you may be aware that in Alberta we have a surplus of kill capacity, and all of the packers are scrambling to keep their heads above water. There is one independent packer in southern Alberta who, through personal contact, built up a market in the United States. Sometime around the first of this month, approximately half of his kill will go down to California. It is probably going to take him some time to recover his costs in developing this market. You can imagine his concern about the possibility of a crown corporation coming in and picking up all of his developmental work, and then possibly not even servicing this market in the way that he can best service it.

The Chairman: Do you oppose entirely the Canagrex bill? Is that your first stance? Would you rather it just disappeared? Secondly, if it did not disappear, what would be the amendments that you might suggest which would make it more palatable to your organization?

Mr. Carney: Well, if we are talking in terms of what is ideal, we would like to see it go away. We do not believe there is a place for it. If it is going to be a fact of life, then the first amendment we would like to see, which was mentioned before this morning, is the removal of its power to buy and sell

[Traduction]

fions avec nos catégories A1 et A2. Or, les consommateurs américains ne sont pas très différents des consommateurs canadiens. Il est intéressant de noter que le produit qui est le plus en demande sur le marché américain n'est même pas un produit classé aux États-Unis. On l'appelle «no roll». Cette qualité n'entre dans aucune catégorie de classement, même si elle est très en demande auprès des consommateurs américains. C'est ce marché que nous visons à l'heure actuelle.

Une autre raison pour laquelle nous pouvons concurrencer les Américains du point de vue de la qualité a trait au fait que le bœuf américain est du bœuf engraisé au maïs. Les États-Unis disposent de grandes quantités de maïs, qui a une tendance naturelle à donner du bœuf plus gras. Par contre, au Canada, nous engraisons nos bœufs avec du fourrage dans une plus grande mesure. L'élément principal d'engraissement, l'orge, est simplement ajouté aux dernières étapes de l'engraissement pour donner aux bovins le minimum de gras nécessaire.

Le sénateur McGrand: Est-ce que le climat joue un rôle?

M. Carney: Je suis sûr que oui, pour ce qui est des coûts de production. Au Canada, nous avons tendance à penser que l'hiver est une période difficile pour l'engraissement du bétail, mais avec la sorte d'hiver que nous avons cette année, je ne crois pas que vous pourriez avoir meilleur endroit pour engraisser le bétail.

Le sénateur Anderson: Pensez-vous que la société Canagrex générerait votre système actuel de commercialisation?

M. Carney: Oui, nous redoutons un peu que par suite de son importance, la société Canagrex ne se comporte comme un taureau dans un magasin de porcelaines. Non seulement la porcelaine aurait à souffrir mais les vendeurs seraient quelque peu intimidés.

Pour vous donner un exemple de ce que je veux dire, vous savez peut-être que nous avons en Alberta un surplus dans le domaine de l'abattage et que toutes les entreprises de salaison sont en train de lutter pour se maintenir. Dans le sud de l'Alberta, il existe une entreprise de salaison indépendante qui, grâce à des contacts personnels, a établi un marché aux États-Unis. Parfois, vers le premier du mois, environ la moitié de ces bêtes abattues sont acheminées vers la Californie. Il faudra probablement un certains temps à cette entreprise pour récupérer ses frais de développement de ce marché. Vous pouvez imaginer combien elle redoute la possibilité qu'une société de la Couronne vienne profiter de tous ses travaux d'aménagement, tout en courant le risque de ne pas pouvoir desservir au mieux le marché.

Le président: Êtes-vous entièrement opposé au projet de loi sur la société Canagrex? Est-ce là la première position que vous adoptez? Préfereriez-vous qu'il disparaisse tout simplement? En second lieu, si tel n'est pas le cas, quels amendements proposeriez-vous pour le rendre plus acceptable pour votre organisme?

M. Carney: Idéalement, nous aimerions voir ce projet de loi disparaître. Nous ne croyons pas qu'il y ait place pour lui. S'il doit malgré tout demeurer, le premier amendement que nous souhaiterions, et qui a déjà été mentionné ce matin, serait la suppression du droit d'acheter et de vendre des produits. A

[Text]

product. Failing that, I guess we would like to see cattle and beef products excluded; but, again, if you are going to go for something, you should go for the best, and that is the complete elimination of Canagrex. I believe that Senator Molgat suggested earlier—and it was a good point—the possibility of provincial trade involvement. As you know, we have balkanization of this country in the agricultural field and a number of other areas, and there is the possibility of balkanization in the area of competition for markets between provincial trade people. This whole exercise in Canagrex has been good, because it has brought forward the subject of agricultural exports, and we agree fully with the Minister of Agriculture that is is extremely important to the country, the kind of thing that needs more attention than it has had up to this point. It has brought the subject to the forefront and perhaps it is now time to put Canagrex aside and to look at the whole concept of agricultural marketing, in consultation with the provinces, and to look at what we can do to build up the agencies that already exist, and better serve the industry in that respect.

I really wonder if the government has considered the problem it will have internally when it has Canagrex, on the one hand, moving out into this field. I am sure there are people out there who feel they are already doing a job. I do not really think we need competition between one government agency and another, and I believe we will have that with Canagrex.

The Chairman: You do not feel that the other agency would then back off and not use the power which it has in the existing legislation?

Mr. Carney: I cannot see that they will do it willingly. People do not tend to be that way.

The Chairman: You stated that you take the same stance and accept the argument of the Canadian Cattlemen's Association which said that if the bill is going to pass in its present form, then at least the one alternative would be to take cattle and cattle products out of it.

Mr. Carney: That is our very last option. If that is the best we can do, I guess we would settle for that; but if one is going to spend time on it, one might as well go for the best.

The Chairman: Are you opposed to a crown corporation, as such? Would there be some other co-ordinating agency?

Mr. Carney: We are certainly opposed to the concept of a crown corporation. We believe, as I have already indicated, that other agencies already exist, with the IT&C, for instance, and the Canadian Export Development Corporation. There are others. A strengthening of those agencies in the agricultural field would be a much more productive way of spending money, if in fact money is going to be spent on further development of agricultural exports.

The Chairman: Other witnesses indicated that some agricultural products were not being well sold or represented abroad,

[Traduction]

défaut, nous désirerions que le bétail et les produits du bœuf soient exclus, mais, si vous faites quelque chose, faites le bien et supprimez complètement la société Canagrex. Je crois que le sénateur Molgat avait déjà proposé—et c'était un argument valable—la possibilité de participation du commerce provincial. Comme vous le savez, nous avons dans ce pays une balkanisation de l'agriculture et de certains autres domaines, et il est possible qu'elle se produise dans le domaine de la concurrence que se livrent les négociants provinciaux à la recherche de marchés. Toute cette étude au sujet de la société Canagrex a été utile du fait qu'elle a mis en évidence la question des exportations des produits agricoles. Nous sommes entièrement d'accord avec le ministre de l'agriculture sur le fait qu'il est capital pour le pays de lui accorder plus d'importance que cela n'avait été le cas jusqu'à maintenant. La question se trouvant en vedette, il serait peut-être temps de laisser un peu de côté la société Canagrex pour étudier, d'accord avec les provinces, tout le concept de la commercialisation agricole afin de voir ce que nous pouvons faire pour améliorer les organismes qui existent déjà et mieux desservir l'industrie dans ce domaine.

Je me demande vraiment si le gouvernement a songé aux problèmes internes qu'il rencontrera lorsque la société s'engagera dans ce domaine d'activité. Je suis certain qu'il existe des gens qui croient déjà s'en occuper. Je ne pense vraiment pas que nous ayons besoin de concurrence entre deux organismes du gouvernement comme ce sera le cas avec la société Canagrex.

Le président: Vous ne croyez pas que l'autre organisme se retirerait et n'utiliserait pas les pouvoirs que lui accorde la législation existante?

M. Carney: Je ne crois pas qu'il le fasse volontairement; ce n'est pas une réaction naturelle.

Le président: Vous avez déclaré que vous adoptez la même position et acceptez les mêmes arguments que l'Association canadienne des éleveurs de bétail selon laquelle, si le projet de loi doit être adopté dans sa forme actuelle, il serait au moins possible d'en exclure le bétail et les produits qui en dérivent.

M. Carney: Ce serait notre toute dernière option. Si c'était ce qu'il y a de mieux à faire, je pense que nous nous y résoudrions mais, si on doit consacrer du temps à l'affaire, il est préférable de s'efforcer de faire pour le mieux.

Le président: Êtes-vous opposé à une société de la couronne en tant que telle? Y aurait-il d'autres organismes de coordination?

M. Carney: Nous sommes certainement opposés au principe de la société de la couronne. Comme je l'ai déjà indiqué, nous croyons qu'il existe déjà d'autres organismes tels que, par exemples, Industrie et Commerce, la Société canadienne de développement des exportations et d'autres encore. Un renforcement de ces organismes dans le domaine agricole constituerait une façon beaucoup plus productive de dépenser de l'argent, si en fait, on doit en dépenser pour améliorer les exportations dans ce domaine.

Le président: D'autres témoins ont indiqué que certains produits agricoles n'étaient pas bien vendus ou représentés à

[Text]

such as the bean industry, and so on. I am not asking you for an opinion on their problems, but I suppose that in Alberta and Saskatchewan there are other commodities that might be having problems other than the cattle industry. Are you prepared to pass judgment today on whether there is a difference in the way those products are marketed internationally as compared with cattle?

Mr. Carney: There may well be. I suppose that is one of the reasons why CCA, being a national organization, has been a little more conciliatory on that than we in the Alberta Cattle Commission have been. There are probably—and I think they would tend to be concentrated in eastern Canada—small industries which, because they are small, have not been able to attract the interest of private traders to do that sort of thing for them. There may be a role. How are we from Alberta to judge how the flue-cured tobacco industry should be handled? I guess we have no opposition to that sort of thing. Part of it is philosophical opposition, but it is also a practical one. We are prepared to deal with it on the practical issues faced by our industry.

Senator McGrand: Mr. Carney, I understood you to say that you objected to Canagrex buying and selling products; is that right?

Mr. Carney: Yes.

Senator McGrand: Do you mean buying and selling Canadian products in Canada?

Mr. Carney: No. I am talking about the total activity—buying and selling Canadian products anywhere.

Senator McGrand: For export?

Mr. Carney: For export, yes.

The Chairman: Senator McGrand, you do not mean buying external products. Your question is directed only to Canadian products.

Senator McGrand: I want to know how much it would interfere with Canadians buying and selling farm products.

Mr. Carney: Considering the fact that a crown corporation is not under the same pressure as the private trader to show a profit, and considering the fact that it could be used as a vehicle by the minister of the day to create certain situations, the private traders may well decide that their expertise and efforts would be better used in other directions.

Senator McGrand: This is for export, is it not?

Mr. Carney: Yes. We feel the net result of that would not expand trading opportunities but actually would contract trade opportunities.

Senator Anderson: Mr. Carney, when you say you represent 42,000 beef producers, what would be the smallest beef producer—what would be the average?

Mr. Carney: That, of course, is the maximum number. I should tell you a little about the Alberta Cattle Commission. It

[Traduction]

l'étranger, comme les fèves et haricots, etc. Je ne vous demande pas votre opinion en ce qui concerne leurs problèmes, mais je suppose qu'en Alberta et en Saskatchewan, à part l'industrie du bétail, il pourrait y avoir d'autres denrées qui éprouvent des difficultés. Êtes-vous prêt aujourd'hui à juger s'il existe une différence dans la façon de commercialiser ces produits à l'échelle internationale par comparaison au bétail?

M. Carney: Il peut y en avoir une. Je pense que c'est l'une des raisons pour laquelle l'Association canadienne des éleveurs de bétail, qui est un organisme national, s'est montrée un peu plus conciliante que nous l'avons été à l'*Alberta Cattle Commission*. Il y a probablement—et je pense qu'elles ont tendance à être concentrées dans l'Est du Canada—de petites industries qui, pour cette raison, n'ont pu présenter suffisamment d'intérêt aux yeux des négociants privés pour qu'ils effectuent pour elles ce genre d'opération. Il peut y avoir un rôle. De l'Alberta, comment allons-nous juger la façon dont on doit s'occuper de l'industrie du tabac jaune? Je pense que nous ne sommes pas opposés à ce genre de choses. Il s'agit en partie d'une opposition de principe, mais il y a également un élément pratique. Nous sommes prêts à nous occuper des questions pratiques auxquelles doit faire face notre industrie.

Le sénateur McGrand: Monsieur Carney, j'ai compris que vous formuliez des objections à ce que la société Canagrex achète et vende des produits, est-ce exact?

M. Carney: Oui.

Le sénateur McGrand: Voulez-vous dire acheter et vendre des produits canadiens au Canada?

M. Carney: Non, je parle de l'activité globale, à savoir l'achat et la vente de produits canadiens n'importe où.

Le sénateur McGrand: Pour l'exportation?

M. Carney: Oui.

Le président: Sénateur McGrand, vous ne voulez pas dire l'achat de produits étrangers. Votre question ne vise que les produits canadiens.

Le sénateur McGrand: Je voudrais savoir dans quelle mesure cela gênerait les Canadiens pour l'achat et la vente de produits agricoles.

M. Carney: Compte tenu du fait qu'une société de la couronne ne subit pas les mêmes pressions qu'un négociant privé pour accuser des bénéfices et qu'un ministre pourrait les utiliser pour créer certaines situations, les négociants privés peuvent très bien décider que leurs compétences et leurs efforts seraient mieux utilisés ailleurs.

Le sénateur McGrand: Cela s'applique aux exportations, n'est-ce pas?

M. Carney: Oui, nous pensons que le résultat net de tout cela ne serait pas une augmentation des possibilités commerciales mais, en fait, une réduction du commerce.

Le sénateur Anderson: M. Carney, lorsque vous déclarez représenter 42,000 producteurs de bœuf, quel serait le plus petit d'entre eux, quelle serait la moyenne?

M. Carney: Bien entendu, il s'agit là du chiffre maximal. Je dois vous fournir quelques précisions sur l'Alberta Cattle

[Text]

is financed by check-off and sale of all beef in the Province of Alberta. It is democratically controlled and the province is divided into nine zones. There are 90 voting delegates at the annual meeting and the board of directors is elected to the system. That 42,000 represents our mailing list, which is the total of all people who pay check-off. Some, of course, pay only small amounts of check-off. It also includes the very large feeding industry that we have in Alberta.

Senator Anderson: Then there would be no average.

Mr. Carney: I'm sure there would be an average; but it is whatever the average would be in the industry in Alberta. We suggested that the antagonism for this bill has been growing, that concern has been growing among producer groups. Questions have been asked about other producer groups in Alberta. It takes a while for this sort of thing to work through the system. Most groups, for instance, meet only once a year, and it takes time for information to filter through to the grass roots and show up through the various organizations. The most recent development in that regard concerns Uniform—the largest general farm organization, with some 5,000 or 6,000 direct members and a number of organization members—which has been experiencing some of the same sort of organizational problems that all prairie general farm organizations experience. The fact remains that it is still a large general farm organization in the province, and the members voted very strongly—something like 70 per cent—against the Canagrex bill at their annual meeting held recently.

Senator Anderson: Were some organizations favourable toward the bill until clause 14 showed up?

Mr. Carney: That, again, was their chief concern. As I indicated, their last annual meeting was in January last year. The Canagrex proposal did not become public knowledge until the spring or summer. So this has been the first opportunity to get together, to talk and decide upon it.

The Chairman: If there are no further questions, I thank you Mr. Carney, for your special effort to attend here today to make your presentation. Certainly, your presentation will be reviewed and looked at very closely.

Mr. Carney: Thank you. We appreciate this opportunity.

The Chairman: Committee hearings will resume at 2 o'clock this afternoon.

The committee adjourned.

At 2.20 p.m. the committee resumed.

The Chairman: Honourable senators, we commence this afternoon's session of our pre-study of Bill C-85 with the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board. We are pleased to have with us this afternoon as representatives of

[Traduction]

Commission. Elle est financée au moyen des prélèvements de cotisations syndicales et de la vente de tout le bœuf de la province de l'Alberta. Elle est contrôlée de façon démocratique et la province est subdivisée en neuf zones. Il y a 90 délégués qui votent à la réunion annuelle et le conseil d'administration est élu. Ces 42,000 producteurs représentent notre liste d'adresses et la totalité de ceux qui payent des cotisations syndicales. Bien entendu, certains ne versent que de faibles cotisations. Ce chiffre englobe également la très importante industrie de l'engraissement que nous avons en Alberta.

Le sénateur Anderson: Il n'y aurait donc pas de moyenne.

M. Carney: Je suis certain qu'il y aurait une moyenne, mais ce serait celle de l'industrie de l'Alberta. Nous avons estimé qu'il y avait de plus en plus d'opposition à ce projet de loi et que les groupes de producteurs étaient de plus en plus inquiets. On a posé des questions sur les autres groupes de producteurs de l'Alberta. Il faut un certain temps pour que ce genre de chose s'organise. A titre d'exemple, la plupart des groupes ne se réunissent qu'une fois par an et il faut du temps pour que les renseignements filtrent jusqu'à la base et se manifestent par l'intermédiaire des divers organismes. A cet égard, l'évolution la plus récente concerne Unifarm le plus grand organisme agricole, qui compte 5,000 ou 6,000 membres directs et un certain nombre d'organismes membres—qui a rencontré les mêmes problèmes d'organisation que les autres organismes agricoles des Prairies en général. Il n'en demeure pas moins qu'il s'agit toujours d'un grand organisme agricole de la province et qu'au cours de leur réunion annuelle qui a eu lieu dernièrement, les membres se sont prononcés à une forte majorité—dans les 70 p. 100—contre le projet de loi sur la société Canagrex.

Le sénateur Anderson: Certains organismes étaient-ils favorables au projet de loi jusqu'à l'apparition de l'article 14?

M. Carney: C'était encore là leur principal sujet de préoccupation. Comme je l'ai mentionné, leur dernière réunion annuelle a eu lieu au mois de janvier de l'année dernière. Le projet sur la société Canagrex n'a pas été connu du public avant le printemps ou l'été. Il en résulte que c'est la première occasion que nous avons eu de nous réunir, de discuter et de nous prononcer sur la question.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je vous remercie M. Carney d'avoir fait un effort spécial pour vous présenter ici aujourd'hui et présenter votre exposé. Nous ne manquerons pas de l'étudier de façon très approfondie.

M. Carney: Je vous remercie. Nous sommes heureux d'avoir eu l'occasion de comparaître.

Le président: Les audiences du comité reprendront cet après-midi à 14 heures.

La séance est levée.

La séance reprend à 14 h 20.

Le président: Honorables sénateurs, nous entreprendrons cet après-midi l'étude préliminaire du projet de loi C-85 avec l'Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board. Nous avons le plaisir d'avoir avec nous cet après-midi des

[Text]

that Board Mr. Ted Raytrowsky and Mr. Gérard Demaiter, both directors of the board.

I understand you do not have any written presentations, gentlemen, but, if you have an opening statement, I would ask you to make it and then honourable senators will proceed to question you. Mr. Raytrowsky?

Mr. Ted Raytrowsky, Director, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board: Thank you, Mr. Chairman. Ladies and gentlemen, the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board consists of 2,500 producers who operate 3,000 farms in southwestern Ontario. Fifty per cent of those farmers belong to the ethnic group of Belgians; 15 per cent belong to the German and 15 per cent belong to the Hungarian ethnic groups. The balance are Polish, Ukrainian, Bulgarian, Yugoslav and so on, as well as Canadian. Of course, truly we are all Canadians.

I am here today in my capacity as director of the board. I am also the immediate past chairman. I served the board for eight years as chairman, and I was also one of the founding fathers of the organization 25 years ago.

From 1957 to 1982 our organization increased its exports from 38 million pounds to over 100 million pounds. We have been after the government for years to implement some mechanism to help us export more tobacco—or, indeed, any other agricultural commodity.

Over the years we looked at what was happening out west in terms of the Wheat Board and we thought that that was truly a good tool. From our point of view we see no difference between Canagrex and the Wheat Board. We take the position that if the west has a vehicle to move its product, why shouldn't the rest of Canada have the same thing? Why not permit them the same latitude?

We realize that the western farmers and cattlemen object to many areas of Canagrex; however, to object is one thing, but to object with sound criticism is quite another. We feel that they have no sound criticism to offer.

When you consider that Canada exports horse meat while importing beef, it seems obvious that something is wrong with the setup. However, I will not dwell on that, an area about which I don't know much; rather, I will dwell on the area of tobacco, with which I am very familiar indeed.

I have been involved in the tobacco business since my teenage days. My dad grew tobacco. We go back to the mid-forties. We know what it was like to sell tobacco under the rule of the companies. We changed that system in 1957, as I have indicated, when I became one of the founding fathers of the board. We now sell under the Farm Products Marketing Act.

Our crop size this year was expected to be 238 million pounds with a guaranteed amount of \$380 million, out of which \$265 million would have been derived from exports. However, because of the severe frost we experienced we have

[Traduction]

représentants de cet organisme, M. Ted Raytrowsky et M. Gérard Demaiter, tous deux directeurs.

Je crois savoir, messieurs, que vous n'avez pas de mémoires à présenter; je vous demande donc de bien vouloir faire votre déclaration préliminaire, après quoi nous passerons aux questions des honorables sénateurs. M. Raytrowsky?

M. Ted Raytrowsky, directeur, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board: Merci, monsieur le président. Mesdames et messieurs, l'Ontario-Cured Tobacco Growers' Marketing Board regroupe 2,500 producteurs qui exploitent 3,000 fermes dans le sud-ouest de l'Ontario. Cinquante p. 100 de ces agriculteurs sont des Belges; 15 p. 100, des Allemands et 15 p. 100 des Hongrois. Les autres appartiennent aux groupes ethniques formés de Polonais, d'Ukrainiens, de Bulgares, de Yougoslaves ainsi que de Canadiens. Évidemment, nous sommes tous Canadiens.

Je suis ici aujourd'hui à titre de directeur de notre organisation. Je suis également le dernier président sortant. J'ai occupé ce poste pendant huit ans et j'ai également participé à la création de cet organisme, il y a vingt-cinq ans.

Entre 1957 et 1982, nos exportations sont passées de 38 millions de livres à plus de 100 millions de livres de tabac. Voilà des années que nous demandons au gouvernement de mettre en place un organisme qui pourrait nous aider à augmenter nos exportations de tabac ou, en fait, de n'importe quel autre produit agricole.

Au fil des ans, nous avons vu ce qui est arrivé dans l'Ouest avec la Commission du blé, qui est considérée comme un bon outil. D'après nous, il n'existe aucune différence entre Canagrex et la Commission du blé. Si l'Ouest dispose d'un organisme pour assurer la vente de son produit, pourquoi ne pas faire la même chose pour le reste du Canada? Pourquoi ne pas leur donner la même latitude?

Nous nous rendons compte que les agriculteurs et les éleveurs de bovins de l'Ouest s'opposent à de nombreux aspects de Canagrex; le fait de s'y opposer, c'est une chose; mais le fait de s'y opposer pour des raisons valables, c'est une autre histoire; nous estimons qu'ils n'ont pas de raisons valables de s'y opposer.

Lorsqu'on voit que le Canada exporte de la viande de cheval et importe du bœuf, il est évident que quelque chose ne tourne pas rond. Toutefois, je ne m'attarderai pas sur ce point, puisque c'est un domaine qui m'est peu connu; je préfère vous parler du tabac, domaine que je connais très bien.

Je m'occupe de tabac depuis mon adolescence. Mon père était producteur de tabac, vers le milieu des années 40. Nous savons ce que c'était que de vendre du tabac selon les règles des sociétés acheteuses. Nous avons changé ce système en 1957, comme je l'ai indiqué, lorsque j'ai participé à la création de notre organisme. Nous vendons maintenant nos produits aux termes de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme.

Notre production, cette année, devait atteindre 238 millions de livres, avec un revenu garanti de 380 millions, dont 265 millions proviendraient des exportations. Toutefois, en raison du gel, notre production a baissé de façon dramatique. À

[Text]

suffered drastically. At the present time our chairman is overseas with five other directors leading a trade mission to the EEC.

Incidentally, I mentioned that I served for eight years as chairman of the board. Well, having a nine-year-old at home, I decided to take some time to find out what raising a family is really all about. I raised a daughter and in the process knew very little about her, so I decided I wouldn't make that error again and chose to step down. But our present chairman, who has served as a director of the Board for 13 years, is now in Europe promoting the sale of tobacco.

Last fall I accompanied the Ontario mission which went to the Far East. As you may have gathered, the directors of our board are busy. The board travels the globe twice a year and has been doing that since the early sixties. It is through its efforts, as well as the efforts of the federal and provincial governments, that we have been able to increase our exports. However, we do run into problems, and sometimes many of them. We used to run into a problem with PL480, in the United States and on many occasions could not sell simply because PL480 would do us out. We also ran into a problem with the 3 Cs. Through the years we have run into many gimmicks that the United States of America uses to sell its products abroad.

Our buying fraternity consists of the multinationals. In fact, there is not one Canadian-owned manufacturer of cigarettes in Canada. When there is a choice between Canada and their own native lands, when it comes to selling tobacco, we have found time and time again that the producers will sell to their own native lands.

In 1979 a mission sponsored by the federal government through Industry, Trade and Commerce took us across North Africa. I had the opportunity of leading that mission for the government. In the course of our travels we found many countries who would have been interested in buying tobacco from Canada if credit could have been arranged, but credit was hard to come by. In fact, we did present to the government a brief stating that that was an area they should be looking at and concentrating on, because if credit could be given sales could be made. Who actually made the sales in those cases? The Americans did, because of the 3 Cs and PL480, as I have mentioned, and because of many other gimmicks.

We found, too, that Iraq, although that year they did buy 3 million pounds, would have been willing to take another 9 million pounds. But, because of Ontario's Bill C-112, we were not able to ship even the 3 million pounds to Iraq. By air we managed to ship 1½ million pounds, and the balance of the order is now being filled by the Americans, Zimbabwe and Brazil.

Honourable senators, if Canada is going to be successful in exporting tobacco, we need some help. We cannot compete with the Zimbabwe grower who pays his hired help \$1 a day, and that is high wages there; we cannot compete with the Brazilians because they devalue their currency on a daily basis

[Traduction]

l'heure actuelle, notre président, accompagné de cinq directeurs, se trouve à l'étranger, en mission commerciale auprès de la CEE.

À propos, je vous ai dit que j'ai siégé pendant huit ans à titre de président. Ayant un enfant de neuf ans à la maison, j'ai décidé de prendre le temps voulu pour m'occuper de ma famille. J'ai élevé une fille et je me suis rendu compte que je la connais très peu. Ainsi, j'ai décidé de ne pas refaire la même erreur. J'ai donc démissionné, mais notre président actuel, qui a été directeur pendant 13 ans, se trouve maintenant en Europe pour promouvoir la vente de notre tabac.

L'automne dernier, j'ai accompagné la mission ontarienne en Extrême-Orient. Vous avez donc compris que nos directeurs sont fort occupés. Ils voyagent aux quatre coins du monde deux fois par an depuis le début des années 60. C'est grâce à leurs efforts, ainsi qu'aux efforts déployés par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, que nous avons réussi à augmenter nos exportations. Toutefois, nous devons faire face à des problèmes parfois nombreux. Nous avons déjà éprouvé des problèmes avec la PL480; il nous est souvent arrivé de ne pas pouvoir vendre notre produit à cause de la PL480 américaine. Nous avons également eu des difficultés avec les 3C (Commodity Credit Corporation). Et puis il y a eu les astuces que les États-Unis ont employées pour vendre leurs produits à l'étranger, et qui nous ont créé de nombreux problèmes au fil des ans.

Ce sont les multinationales qui achètent nos produits. En fait, il n'existe pas une seule société de production de cigarettes au Canada d'appartenance canadienne. Lorsqu'ils doivent faire un choix entre le Canada et leur pays pour vendre du tabac, les producteurs préfèrent systématiquement vendre à leur pays natal.

En 1979, une mission commerciale organisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce, sous l'égide du gouvernement fédéral, a visité l'Afrique du Nord. Je dirigeais cette mission pour le gouvernement. Pendant notre voyage, de nombreux pays se sont montrés intéressés par l'achat de tabac canadien à condition d'obtenir une ligne de crédit; mais le crédit était rare. En fait, nous avons soumis au gouvernement un rapport pour l'encourager à orienter ses efforts dans cette direction, parce qu'en fournissant les crédits nécessaires, nous pourrions vendre nos produits. Mais qui, en fait, a réussi à vendre? Ce sont les Américains, grâce aux 3C et à la PL480, comme je l'ai indiqué, ainsi qu'à de nombreuses autres astuces.

Nous avons également appris que l'Irak, qui nous avait déjà acheté 3 millions de livres de tabac cette année-là, aurait été prête à commander encore 9 millions de livres; toutefois, à cause du projet de loi C-112 de l'Ontario, nous n'avons même pas réussi à leur expédier les 3 millions de livres en question. Nous leur avons envoyé un million et demi de livres par avion; ce sont les États-Unis, le Zimbabwe et le Brésil qui s'occupent de remplir le reste de la commande.

Honorables sénateurs, pour que le Canada arrive à exporter son tabac, il faut nous aider. Nous ne pouvons concurrencer le producteur du Zimbabwe qui paie ses ouvriers \$1 par jour, ce qui est considéré comme un salaire élevé dans ce pays. Nous ne pouvons concurrencer les Brésiliens parce qu'ils dévaluent leur

[Text]

and, therefore, are able to export tobacco to Canada and the United States at 80 cents a pound.

I have no quarrel with the manufacturers. They are good business people, and I give them credit. If one looks at the stock market, one will see that all stocks have gone down in price except those of the cigarette manufacturers. You might ask why, and the answer is in the profits of the cigarette manufacturers. One company realized a profit of \$142 million. That company has captured 48 per cent of the market. Its stocks have doubled, and when they split, they went back up to \$30.

I admire the manufacturers, but they are also exporters of tobacco. They need assistance just as we do. I do not think you will hear any manufacturer in the tobacco industry saying that Canagrex should not go forward. In fact, the only leaf dealer which is solely Canadian owned is Delta Leaf, and that company is in support of Canagrex.

We, as a growing industry, which practises supply management, which has turned the deserts of southwestern Ontario into fruitful producing land, want the opportunity to export our products.

We see nothing wrong with what has been proposed. Others are concerned about the power to buy and sell. The Honourable John Wise, a federal Minister of Agriculture for a short time, comes from the area where we live. If one takes a radius of 25 miles around Tillsonburg, that covers 95 per cent of the tobacco producing land in Canada. The Honourable John Wise has the second largest tobacco producing constituency, second only to Norfolk. The Honourable Mr. Wise, when Minister of Agriculture, proposed a similar bill.

I do not think that there is any power in the world anyone will put into this bill that will force people to sell.

We, as a board, feel that we have something. We know how to produce, and we know how to promote. We feel it is up to the dealers to make the product sell.

When we go abroad on trade missions and come back with information, we contact each individual dealer. If we know that a certain dealer is selling to a certain company in a certain country, then we do not deal with other dealers. Confidence is very important. We tell the individual dealers that their customers are interested in a certain type of tobacco. Even though others visit those countries, they relate to us on numerous occasions information they would not relate to them with regard to how to produce a product that is acceptable.

We realize, honourable senators, that the tobacco industry is not held in high esteem these days. The Czars at one time cut the tongues of smokers out; the Sheik persecuted those who smoked, but one must realize where smoking came from. Smoking came from our Canadian natives, the true Canadians. When they smoked the peace pipe, they committed themselves to peace, so perhaps they knew something we do not know.

[Traduction]

monnaie quotidiennement, ce qui leur permet d'exporter du tabac au Canada et aux États-Unis à 80 cents la livre.

Je n'ai rien contre les manufacturiers. Ce sont de bons hommes d'affaires et je les en félicite. Si l'on jette un coup d'œil sur le marché de la bourse, on peut voir que le prix de toutes les actions, sauf celles des cigarettes, a baissé. Si vous cherchez à savoir pourquoi, il suffit de regarder les profits qu'ont réalisés les producteurs de cigarettes. Une entreprise a réalisé des profits de 142 millions. Elle s'est appropriée 48 p. 100 du marché. Ses actions ont doublé et, une fois fractionnées, leur valeur est remontée à \$30.

J'admire les manufacturiers, mais ils sont également des exportateurs de tabac. Ils ont besoin d'aide, comme nous. Je ne crois pas qu'un seul s'oppose à Canagrex. En fait, la Delta Leaf, qui est pour Canagrex le seul producteur de tabac exclusivement canadien.

En tant qu'industrie en pleine croissance, qui pratique la gestion de l'offre et qui a transformé les déserts du sud-ouest de l'Ontario en terres productives, nous voulons avoir la possibilité d'exporter nos produits.

Nous n'avons rien à redire au projet. Certains sont préoccupés par la question du pouvoir d'achat et de vente. L'honorable John Wise, qui a déjà été le ministre fédéral de l'Agriculture quelque temps, est originaire de notre région. Un rayon de 25 milles autour de Tillsonburg, représente 95 p. 100 de la région productrice de tabac du Canada. L'honorable John Wise représente donc le deuxième comté producteur de tabac en importance, après Norfolk. L'honorable John Wise a déjà présenté un projet de loi similaire lorsqu'il était ministre de l'Agriculture.

Je ne crois pas qu'il existe un seul règlement au monde qu'on pourrait intégrer dans ce projet de loi, qui puisse obliger les gens à vendre leurs produits.

En tant qu'organisme nous estimons représenter quelque chose. Nous sommes capables de nous occuper de production et de promotion. D'après nous, c'est aux négociants de vendre.

Lorsque nous nous rendons à l'étranger en mission commerciale et que nous revenons avec des renseignements, nous communiquons avec chaque négociant. Nous savons qu'un certain négociant transige avec une certaine société dans un certain pays, et nous ne transigeons avec personne d'autre. La confiance est un facteur important. Nous informons chaque négociant que ses clients désirent acheter un certain type de tabac. Même si d'autres se rendent dans ces pays, ils nous transmettent souvent des renseignements sur la façon de mettre au point un produit acceptable.

Nous nous rendons compte, honorables sénateurs, que l'industrie du tabac n'est pas tenue en haute estime ces jours-ci. Les tsars, fut un temps, coupaient la langue des fumeurs; les sheiks persécutaient ceux qui fumaient mais il faut savoir de qui vient cette coutume. Elle vient de nos Indiens, les véritables Canadiens. Lorsqu'ils fumaient le calumet de la paix, ils prenaient un engagement de paix; ils savent donc peut-être quelque chose que nous ignorons.

[Text]

Anything in excess, whether it be smoking or drinking, is not good for one's health. I think our bodies will tell us whether we are overdoing something.

Mr. Chairman, we find it extremely difficult to understand why a bill of this nature, designed to help so many in the agricultural industry, should be opposed by some people in the industry.

When I look at the corporate structures opposing this bill I, as a dirt farmer, have to say that there must be something good in it, otherwise they would not oppose it. There is no reason for them to oppose it.

I do not think Canagrex will have the power to say that this board must sell to them. I do not know why people worry about that. Furthermore, I find it rather selfish to hear people say "You should not have it", when the powers proposed for Canagrex are the same as those given to the Canadian Wheat Board.

Mr. Chairman, we have looked at this thoroughly. We have made suggestions. This is not, as some people are saying something the Liberals are proposing, or something that the Honourable Eugene Whelan is recommending. This is something the farmers have asked for.

Many of the points in the bill have come from our board and the Canadian Federation of Agriculture, as well as many other commodity boards. I think that we deserve the opportunity to export our products, just as the Canadian Wheat Board has.

I have nothing further to add, Mr. Chairman. I would be pleased to answer any questions you or other members of the committee may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Raytrowsky.

Mr. Demaiter, is there something you would like to add?

Mr. Gerard Demaiter, Director, the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board: I should like to simply emphasize what Mr. Raytrowsky has said. We are in full support of this legislation. In travelling around the world we have found that if there were a means to sell our product, there would be many interested in purchasing it. We must realize that the future of this country lies in the export of products, whether that be the export of tobacco or other commodities. We represent the tobacco industry today, but we do grow many other products.

The Chairman: Thank you.

Senator Molgat: Mr. Chairman, before I deal with the specifics of the legislation, I should like to know a little more about the tobacco industry. Ontario is not the only tobacco producer in Canada, is it?

Mr. Raytrowsky: No.

Senator Molgat: But your board markets only Ontario tobacco?

Mr. Raytrowsky: We market only Ontario tobacco, but promote all Canadian tobacco. We do not differentiate. It is all processed in Ontario, so we consider it all to be Canadian tobacco.

[Traduction]

Tout excès, que ce soit la cigarette ou la boisson, nuit à notre santé. Et lorsque nous faisons des excès, nous nous en ressentons.

Monsieur le président, il nous est difficile de comprendre pourquoi certaines personnes du secteur agricole s'opposent à un projet de loi de ce genre, qui vise en fait à aider bon nombre de ses membres.

Lorsque je pense aux sociétés qui s'opposent à ce projet de loi, je me dis, en tant qu'agriculteur, qu'il doit présenter quelque chose de bon, sinon elles ne s'y opposeraient pas. Il n'y a aucune raison pour qu'elles s'opposent à ce projet de loi.

Je ne crois pas que Canagrex puisse nous obliger à lui vendre nos produits. Je ne vois pas pourquoi les gens s'inquiètent à ce sujet. De plus, je trouve qu'ils font preuve d'égoïsme lorsqu'ils nous refusent Canagrex alors que l'on prévoit lui donner les mêmes pouvoirs que ceux de la Commission canadienne du blé.

Monsieur le président, nous avons étudié cette question à fond. Nous avons soumis des propositions. Ce ne sont ni les Libéraux, ni l'honorable Eugene Whelan, qui ont recommandé la création de Canagrex, comme certaines personnes semblent l'affirmer. Cette idée vient des agriculteurs.

Bon nombre des aspects du projet de loi ont été proposés par notre organisme et la Fédération canadienne de l'agriculture, ainsi que par beaucoup d'autres offices de commercialisation. Je crois que nous méritons la possibilité d'exporter nos produits, tout comme la Commission canadienne du blé.

Je n'ai rien d'autre à ajouter, monsieur le président. Je répondrai très volontiers à vos questions ou à celles des membres du Comité.

Le président: Merci, monsieur Raytrowsky.

Monsieur Demaiter, désirez-vous ajouter quelque chose?

M. Gerard Demaiter, directeur, The Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board: Je voudrais tout simplement répéter ce que M. Raytrowsky a déjà dit. Nous appuyons entièrement ce projet de loi. Nous avons découvert lors de nos voyages que si nous avions le moyen de vendre notre produit, de nombreuses personnes seraient intéressées à l'acheter. C'est dans l'exportation de ses produits que repose l'avenir de notre pays; que ce soit l'exportation du tabac ou d'autres produits de base. Nous représentons, aujourd'hui, l'industrie du tabac, mais nous assurons également la production de nombreux autres denrées.

Le président: Merci.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, avant de discuter de façon plus précise du projet de loi, je voudrais en connaître davantage sur l'industrie du tabac. L'Ontario n'est pas le seul producteur de tabac du Canada, n'est-ce pas?

M. Raytrowsky: Non.

Le sénateur Molgat: Mais votre organisme ne s'occupe de commercialiser que le tabac de l'Ontario?

M. Raytrowsky: Nous ne commercialisons que le tabac de l'Ontario, mais nous assurons la promotion de tout tabac canadien. Nous ne faisons pas de différence à cet égard. Tout

[Text]

I am wearing the board emblem. That emblem carries the maple leaf as well as the tobacco leaf, and it signifies that we represent all tobacco producers in Canada. We take the liberty of representing all producers in Canada.

Senator Molgat: So, there are three other producing provinces, Quebec, New Brunswick and Prince Edward Island?

Mr. Rayrowsky: And Nova Scotia.

Senator Molgat: And all of that tobacco is cured in Ontario?

Mr. Rayrowsky: No, it is processed in Ontario. The curing process is done locally. At that stage the tobacco is cut from the plant and placed in a kiln. It is dried to a condition in which it can stay for a long period of time.

Senator Molgat: So all of the tobacco is processed in Ontario. It all ends up in Ontario, so is it handled, then, through your board?

Mr. Rayrowsky: No, it is not.

Senator Molgat: So the other tobacco is marketed separately?

Mr. Rayrowsky: Yes.

Senator Molgat: To obtain the over-all figures for Canadian imports and exports, we would have to obtain other figures than your own?

Mr. Rayrowsky: No, we always carry federal government statistics figures. When we deal with our own figures, we state that Ontario produced 93 or 95 per cent of the total production. Last year, the total production target was 238 million pounds, with 102 million pounds slated for export. Quebec produced between 10 and 12 million pounds of tobacco and the maritimes produced in the vicinity of 6 million pounds. All this tobacco gets processed together. Therefore, it is all Canadian tobacco.

Senator Molgat: Am I correct that 238 million pounds were produced?

Mr. Rayrowsky: That is correct.

Senator Molgat: One hundred million pounds or more were exported. Is tobacco also imported?

Mr. Rayrowsky: Yes.

Senator Molgat: Approximately how much?

Mr. Rayrowsky: Between 5 and 6 million pounds.

Senator Molgat: That is a small amount by comparison.

Mr. Rayrowsky: It is very interesting to note that before we started to talk about a national board we imported in the vicinity of a million pounds. Since we started talking about a national board, we are importing between 6 and 7 million pounds.

[Traduction]

le tabac est traité en Ontario, et pour nous, c'est du tabac canadien.

Je porte sur moi l'emblème de l'organisme. Cet emblème est formé de la feuille d'érable et de la feuille de tabac, et représente tous les producteurs de tabac du Canada. Nous prenons la liberté de représenter tous les producteurs canadiens.

Le sénateur Molgat: Ainsi, il existe trois autres provinces productrices de tabac, soit le Québec, le Nouveau-Brunswick et l'Île du Prince-Édouard?

M. Rayrowsky: Et la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Molgat: Et tout ce tabac est séché en Ontario?

M. Rayrowsky: Non, il est traité en Ontario. Le séchage s'effectue sur place. On enlève les feuilles de tabac des plantes pour ensuite les placer dans un four. Le tabac est séché jusqu'à un certain degré, de sorte qu'il puisse être conservé pendant longtemps.

Le sénateur Molgat: Ainsi tout le tabac est traité en Ontario. C'est donc dire que c'est votre organisme qu'en assume la commercialisation?

M. Rayrowsky: Non.

Le sénateur Molgat: Les autres sortes de tabac sont commercialisées séparément?

M. Rayrowsky: Oui.

Le sénateur Molgat: Pour connaître le total des importations et des exportations canadiennes de tabac, faudrait-il obtenir des données autres que les vôtres?

M. Rayrowsky: Non, nous disposons toujours des statistiques du gouvernement fédéral. Lorsqu'il s'agit de nos propres données, nous pouvons affirmer que l'Ontario a produit 93 p. 100 ou 95 p. 100 de la production totale de tabac. L'année dernière, l'objectif était de 238 millions de livres, dont 102 millions de livres destinées à l'exportation. Le Québec a produit entre 10 et 12 millions de livres de tabac, et les Maritimes près de 6 millions. Tout ce tabac est traité ensemble. Ainsi, tout est du tabac canadien.

Le sénateur Molgat: Est-ce que je me trompe en disant que l'on a produit 238 millions de livres de tabac?

M. Rayrowsky: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Plus de 100 millions de livres ont été exportées. Est-ce qu'on importe également du tabac?

M. Rayrowsky: Oui.

Le sénateur Molgat: Combien?

M. Rayrowsky: Entre 5 et 6 millions de livres.

Le sénateur Molgat: C'est peu par rapport aux exportations.

M. Rayrowsky: Il est intéressant de noter qu'avant de commencer à parler d'un organisme national, nous importions près d'un million de livres de tabac. Depuis que nous avons commencé à en parler, nous importons entre 6 et 7 millions de livres de tabac.

[Text]

Senator Molgat: You said that you practise supply management so I presume that all growers in Ontario must market through the board.

Mr. Raytrowsky: That is correct.

Senator Molgat: You also mentioned that the tobacco board made trips twice a year throughout the world.

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Molgat: And they made other trade missions apart from that as well. Therefore, there is an extensive sales effort going on at present.

Mr. Raytrowsky: There always has been since 1962.

Senator Molgat: How have you found the services of the Department of Industry, Trade and Commerce in that regard? We have heard witnesses who indicated they did not find them satisfactory. What is your experience?

Mr. Raytrowsky: We have no quarrels with the services offered to us by IT&C. We use the embassies and consulates wherever we possibly can. In fact, we use them to arrange our meetings for us. The only problem is that they do not have any money that we can borrow to set up credits.

I should like to point out that the last mission that was sponsored by IT&C was in 1979. At that time we found that Egypt wanted to buy Canadian tobacco. A year ago last January they bought \$25 million worth of Canadian tobacco with the understanding that it was going to be shipped in March or April. That shipment did not leave until January of this year. We do not know whether the complete shipment is gone, but some of the manufacturers that we contacted indicated that they have sent it out. Therefore, the private companies had to take this tobacco and sit on it with a huge investment of \$25 million for a whole year interest-free. That is the problem we run into unless we can establish some sort of credit. The 1979 mission was the last one we had from IT&C. The laxity is starting to show. I cast no reflection on the ministry or the individuals involved in that end of it. Perhaps the funds are not there, but I have found that where this is slackening off, the provincial government is moving in.

I went on two trade missions last year that the provincial government had funded.

Senator Molgat: Basically are you satisfied with the operations of the Department of Industry, Trade and Commerce? I ask that question because I thought you said initially that they had done a good job but in your final answer you seemed to have some doubt.

Mr. Raytrowsky: They do a good job in arranging meetings for us but they have no latitude in their programs. There is no place that we can get credit from them to set up new companies. We have found it extremely difficult to deal with people behind the Iron Curtain—as a matter of fact, any country that

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Vous dites que vous gérez l'offre, donc je suppose que tous les producteurs ontariens doivent commercialiser leur tabac par l'entremise de votre organisme.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Vous avez également dit que votre organisme se rend à l'étranger deux fois l'an.

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Molgat: Et qu'il a rempli d'autres missions commerciales en plus de ces voyages. Ainsi, de nombreux efforts sont déployés à l'heure actuelle pour promouvoir la vente du tabac.

M. Raytrowsky: Nous le faisons depuis 1962.

Le sénateur Molgat: Comment jugez-vous les services du ministère de l'Industrie et du Commerce à cet égard? Des témoins nous ont dit qu'ils n'étaient pas tellement efficaces. Quel est votre avis?

M. Raytrowsky: Nous n'avons rien à reprocher aux services offerts par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Nous faisons affaire avec les ambassades et les consulats lorsque nous le pouvons. En fait, ce sont eux qui organisaient nos réunions. Toutefois, ils ne peuvent nous prêter l'argent nécessaire pour établir une ligne de crédit.

J'aimerais vous signaler que la dernière mission organisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce remonte à 1979. A ce moment-là, nous avons appris que l'Égypte voulait acheter du tabac canadien. Ils ont acheté en janvier, l'année dernière, pour 25 millions de tabac canadien qui devait être livré en mars ou en avril. Ce tabac n'a pu être expédié qu'en janvier de cette année. Nous ne savons pas si tout le tabac a été expédié, mais nous avons communiqué avec certains manufacturiers qui nous ont affirmé qu'ils l'avaient envoyé. Ce qui fait que les sociétés privées ont été obligées de garder ce tabac, qui représente un énorme investissement de 25 millions, pendant toute une année, sans intérêts. Voilà le genre de problème auquel nous devons faire face à moins de pouvoir établir une certaine forme de ligne de crédit. Aucune autre mission n'a été organisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce depuis 1979. On commence à ressentir les effets de ce laisser-aller. Je ne porte pas de jugement sur le ministère ni sur les fonctionnaires concernés. Peut-être n'ont-ils pas les fonds nécessaires, mais j'ai vu que le gouvernement provincial prend la relève dans ces cas-là.

L'année dernière, j'ai participé à deux missions commerciales organisées par le gouvernement provincial.

Le sénateur Molgat: En règle générale, êtes-vous satisfait des services offerts par le ministère de l'Industrie et du Commerce? Je vous pose cette question parce que je crois que vous avez dit, dans un premier temps, qu'il faisait du bon travail; mais d'après votre dernière réponse, vous semblez avoir certains doutes à cet égard.

M. Raytrowsky: Ils font du bon travail lorsqu'il est question d'organiser des réunions mais leurs programmes sont très restreints. Nous ne pouvons obtenir d'eux des fonds pour établir de nouvelles sociétés. Il est très difficile de transiger avec des responsables derrière le rideau de fer et, en fait, avec

[Text]

has a monopoly. For example, I am thinking of Japan, Czechoslovakia, Poland and Egypt. They prefer to deal with people at government levels and not with private corporations. If a private corporation can set up a credit for them sponsored by the federal government, that is fine, but this is where IT&C fails.

Another example comes to mind, senator. Because of our CIDA program Uganda has notified one of our largest exporters in Canada that they were able to acquire funds and they are going to buy tobacco from Brazil. "Thank you very much but we do not need your help any longer." We had loaned them money through CIDA. Therefore, they are going to buy in Brazil with our money! If you would like proof of that, we would be very happy to provide it.

Senator Molgat: I presume that they are a recipient of CIDA aid but not for the purposes of buying tobacco.

Mr. Raytrowsky: They are getting aid and they are getting dollars, and where they are spending them should be tied down.

Senator Molgat: If you have further information, I think it would be useful to us.

Mr. Raytrowsky: I would be pleased to provide it. This situation is alarming because it is not the first time we have run into that problem. We have found that CIDA has, instead of teaching them how to produce food, taught them how to produce tobacco—CIDA sponsored programs.

Senator Molgat: That is a bit away from Canagrex, but in view of the fact that you brought the matter up, if you could supply us with information, I would appreciate it.

To come back to Canagrex, do I gather that your main concern is credit? On the promotion side you people obviously have been doing a very aggressive selling job. You told us that you know how to produce and to promote. Is the credit the big problem?

Mr. Raytrowsky: Credit is the big problem. If you take clause 14 out of Canagrex you may as well distribute the powers to the agencies that you have right now and you need not go any further. If you do that, you are going to have the same thing you have right now—nothing. Why do Americans use PL 480? Why do they use the three Cs? You have far more intelligent information here than we have because a lot of the information we have to seek out from people in Ottawa. Why do they store tobacco and why is the American cigarette so popular any place in the world? It is because of their programs. We have found some places where they sold tobacco at 4 per cent interest. The Middle East and Asia is a mecca for Canadian produce, not only tobacco. They require eggs, chickens, beef, wheat and soybeans. During the last trade mission I travelled to Hong Kong, Singapore, Malaysia and Kuala Lumpur and I was amazed to hear people saying to us that they have had no contact with our people. I am not talking about tobacco but soybeans. One of the gentlemen who was along on the trip sold some hefty-sized orders there. Senators,

[Traduction]

tout pays qui détient un monopole. Je pense par exemple au Japon, à la Tchécoslovaquie, à la Pologne et à l'Égypte. Ils préfèrent traiter avec le gouvernement et non pas avec des sociétés privées. Si une société peut leur accorder une ligne de crédit, au nom du gouvernement fédéral, tant mieux, mais c'est ici que le ministère de l'Industrie et du Commerce est en défaut.

Je peux vous donner un autre exemple, sénateur. En raison de notre programme ACDI, l'Ouganda a informé un de nos plus grands exportateurs qu'elle avait trouvé les fonds nécessaires et allait acheter son tabac au Brésil. «Merci beaucoup, mais nous n'avons plus besoin de vous.» Nous leur avons prêté de l'argent par l'entremise de l'ACDI. Ainsi, ils vont s'approvisionner au Brésil avec notre argent! Si vous voulez des preuves, nous nous ferons un plaisir de vous les donner.

Le sénateur Molgat: Je suppose qu'ils reçoivent une aide financière de l'ACDI, mais non pas pour acheter du tabac.

M. Raytrowsky: Ils reçoivent de l'aide et de l'argent et il faudrait pouvoir en fixer le mode d'utilisation.

Le sénateur Molgat: Si vous avez d'autres renseignements, je crois qu'ils nous seraient utiles.

M. Raytrowsky: Je vous les fournirai avec plaisir. Cette situation est alarmante parce que ce n'est pas la première fois que nous sommes appelés à faire face à un problème de ce genre. Nous avons découvert que l'ACDI, au lieu de leur montrer comment produire de la nourriture, leur a enseigné comment produire du tabac.

Le sénateur Molgat: On s'éloigne un peu de Canagrex, mais puisque vous avez abordé la question, j'aimerais que vous nous fournissiez les renseignements nécessaires à cet égard.

Pour en revenir à Canagrex, est-ce que les crédits constituent votre principale préoccupation? Côté promotion, vous semblez mener une campagne assez dynamique. Vous nous avez dit savoir comment vous y prendre en matière de production et de promotion; est-ce la question du crédit qui vous pose le plus de problèmes?

M. Raytrowsky: Le grand problème, c'est le crédit. Si vous supprimez l'article 14 du projet de loi, il ne vous reste plus qu'à répartir les pouvoirs entre les agences actuelles, sans avoir à aller plus loin. Si vous le faites, vous allez vous retrouver dans la même situation que maintenant—les mains vides. Pourquoi les Américains se servent-ils de la PL 480? Pourquoi utilisent-ils les trois C? Vos renseignements sont beaucoup plus complets que les nôtres parce que la plupart nous sont fournis par des fonctionnaires d'Ottawa. Pourquoi stockent-ils le tabac et pourquoi les cigarettes américaines sont-elles si populaires dans le monde entier? C'est grâce à leurs programmes. Nous avons trouvé que dans certains endroits, ils vendent leur tabac à 4 p. 100 d'intérêt. Le Moyen-Orient et l'Asie sont d'excellents marchés pour les produits canadiens et non seulement le tabac. Ces pays ont besoin d'œufs, de volaille, de bœuf, de blé et de soja. Lors de ma dernière mission commerciale, je me suis rendu à Hong Kong, à Singapour, en Malaisie et à Kuala-Lumpur et j'ai été étonné d'apprendre qu'aucun représentant canadien n'était entré en contact avec eux. Je ne

[Text]

the world is your oyster. Just get out there and work at it. We need some help and this is where we are encountering difficulties. There is so much controversy about Canagrex and clause 14. If you take that clause out you have absolutely nothing. We maintain that that is an absolute necessity to us.

As I indicated before, you do not hear our manufacturers saying they are opposed to Canagrex. We know our end of the business and we know that they know theirs and we are working together to try and gain more. Although these people are of a multinational structure they still have their own bit to run here. If they can pump tobacco out of here that is not going to interfere with the top man in the other country, they are going to do it but we have to give them the tools. Without any credit they are not going to accomplish that.

Senator Molgat: That is the thing I want to come back to. When you say the tools, what exactly do you mean? You have the promotion in hand now and I presume that is not your problem.

Mr. Rayrowsky: No.

Senator Molgat: Is credit one of the other tools? Do you expect Canagrex to purchase your product and subsidize it? When you say you cannot compete with, for example, Zimbabwe because they have dollar-a-day labour or Brazil because of changing inflation rates, how would Canagrex settle those problems? I want to know what it is you expect from Canagrex.

Mr. Rayrowsky: First we must assess in a proper perspective. In terms of chemical analysis, Canadian tobacco is the cleanest tobacco in the world. Its tar-nicotine ratio is the best in the world. Scientists do not know why Canadian tobacco has the lowest tar in the world, but it has. This is an added attraction in the face of the onslaught that is coming from health departments.

Secondly, you must assess the situation of how it is possible for us to compete with Zimbabwe and Brazil. We do this because of the quality factor. Canadian farmers are the most respected farmers in the world; they are the most intelligent and the most sophisticated. However, we have one difficulty facing us, and that is the weather—frost.

On the whole, we sell our product because of the fact that we do not have infestation of diseases, and we do not use chemicals such as DDT, endrin and aldrin on our product. We do not experience typhoons or torrential rains. We have a reliable currency. We try to sell our product on those key points—quality, stability and, chemical composition which, we think, is very important.

Senator Molgat: I do not discount any of that, but I am trying to find out what Canagrex will do for you that is not being done now. Specifically, why is it that you need Canagrex? Other people have been telling us that they do not need Canagrex.

[Traduction]

parle pas de tabac mais de soja. Une des personnes qui m'accompagnait a pris des commandes importantes dans ces pays. Sénateurs, le monde est à vous. N'ayez pas peur de l'affronter. Nous avons besoin d'aide et c'est ici que nous rencontrons des difficultés. Une telle controverse entoure Canagrex et l'article 14. Si vous supprimez cet article, il ne vous reste plus rien. Nous maintenons que cette Société nous est absolument nécessaire.

Comme je vous l'ai dit plus tôt, ce ne sont pas nos manufacturiers qui s'opposent à Canagrex. Nous connaissons notre métier et nous savons qu'ils connaissent le leur et nous travaillons ensemble pour obtenir une plus grande part du marché. Bien qu'étant des multinationales, elles doivent défendre leur intérêts ici. Si elles peuvent exporter du tabac qui ne gênera pas la société-mère de l'autre pays, elles le feront mais nous devons leur donner les outils. Sans crédits, elles ne peuvent travailler.

Le sénateur Molgat: Je voudrais revenir sur ce point. Lorsque vous parlez d'outils, que voulez-vous dire au juste? Vous vous occupez très bien de la promotion et je suppose que votre problème ne se situe pas à ce niveau là.

M. Rayrowsky: Non.

Le sénateur Molgat: Le crédit est-il un de ces autres instruments? Pensez-vous que Canagrex achètera votre produit et le subventionnera? Lorsque vous dites que vous n'êtes pas en mesure de soutenir la concurrence, par exemple, du Zimbabwe étant donné que ce pays peut recourir à une main-d'œuvre à bon marché ou du Brésil étant donné la fluctuation de son taux d'inflation, comment Canagrex réglerait-elle ses problèmes? J'aimerais savoir ce que vous attendez de Canagrex.

M. Rayrowsky: Il nous faut d'abord placer les choses dans leur contexte. L'analyse chimique a révélé que le tabac canadien est le plus propre du monde. Son rapport goudron-nicotine est le meilleur du monde. Les scientifiques n'arrivent pas à déterminer pourquoi le tabac canadien a la plus faible teneur en goudron, mais c'est un fait. C'est un atout supplémentaire compte tenu de la guerre que lui font les ministères de la Santé.

Deuxièmement, il faut se demander comment nous parvenons à concurrencer le Zimbabwe et le Brésil. Nous y parvenons grâce à la qualité de notre produit. Les agriculteurs canadiens sont les plus respectés du monde; ils sont les plus intelligents et les plus expérimentés. Il nous reste toutefois une difficulté à surmonter et c'est le climat—le gel.

Grosso modo, nous vendons notre produit car nous n'avons pas de maladies parasitaires ni n'utilisons de produits chimiques comme le DDT, l'endrine, l'aldrine. Nous n'avons ni typhons ni pluies torrentielles. Notre gouvernement est stable. Notre monnaie est sûre. Nous tentons de vendre notre produit en nous fondant sur ces points clés: qualité, stabilité et composition chimique qui, à notre avis, est très importante.

Le sénateur Molgat: Je reconnais tout cela, mais je tente de déterminer ce que Canagrex vous apportera de plus. Précisément, pourquoi en avez-vous besoin? D'autres nous ont dit le contraire.

[Text]

Mr. Raytrowsky: Why do they say they do not want Canagrex? Don't they want to export?

Senator Molgat: They want to export, but they feel they can do it better.

Mr. Raytrowsky: They do such a good job that we are selling horse meat abroad instead of beef.

Senator Molgat: I am not interested in getting into an argument with you on the matter. I would like to know, specifically, Canagrex is going to do for you that is not being done now.

Mr. Raytrowsky: Canagrex should have the latitude and the expertise required to mold the buyer and the seller together. Canagrex should have the expertise to sign a contract on the spot. Canagrex should have the latitude and the financial backing to give credit. We think that Canagrex would have those powers that other departments do not have.

The Chairman: Do you say we have the powers but they are too spread out. Do you say we do not have credit arrangements or marketing facilities throughout existing departments such as the Department of External Affairs, or are they just not good enough?

Mr. Raytrowsky: In the eastern Canadian sector, we have no department handling agriculture with the exception of the Canadian Wheat Board. A year ago we went to every agency in Canada to ask for guidance on how to set up the Egyptian deal, but we could find none. If there is such assistance, I would be very interested in knowing of it because there are other places we can move tobacco into.

Senator McGrand: What countries of the world are the best markets for the export of processed tobacco?

Mr. Raytrowsky: We export into 42 different countries. Our largest markets are the U.K. and, generally, the EEC area. Our second largest markets are those in China and the U.S.A. China has a surplus this year, but a few years ago they required an awful lot of tobacco, and all we could supply at that time was approximately 9 million pounds.

Senator McGrand: Do we export tobacco that is not already processed into cigarettes or pipe tobacco to these countries?

Mr. Raytrowsky: Perhaps you misunderstood. We export tobacco to be made into cigarettes. Our exports of cigarettes are very small because of the fact that we smoke the English cigarette, which is the blonde cigarette and 99 per cent pure Virginia tobacco. The American cigarette is a blended cigarette of 40 per cent flue-cured, 15 per cent Burley; 10 per cent oriental; and the remainder is filler of any kind—sawdust, or whatever else will smoke.

Senator McGrand: What are the prospects of selling tobacco in the Middle East? You mentioned Singapore and Malaysia. Do we have the prospect of a Canadian market there?

[Traduction]

M. Raytrowsky: Pourquoi disent-ils qu'ils n'en ont pas besoin? Ne veulent-ils pas exporter leurs produits?

Le sénateur Molgat: Ils veulent exporter leurs produits, mais estiment qu'ils y parviendront mieux.

M. Raytrowsky: Ils y parviennent tellement bien que nous vendons de la viande de cheval à l'étranger au lieu de bœuf.

Le sénateur Molgat: Je ne veux pas me lancer dans un débat sur la question. J'aimerais savoir précisément quels autres avantages vous apportera Canagrex.

M. Raytrowsky: Canagrex devrait avoir la liberté et les connaissances requises pour mouler ensemble l'acheteur et le vendeur. Canagrex devrait être en mesure de signer un contrat sur place. Canagrex devrait avoir la liberté et les moyens financiers de consentir du crédit. Nous croyons que Canagrex jouirait de pouvoirs que n'ont pas d'autres ministères.

Le président: Voulez-vous dire que nous possédons ces pouvoirs mais que ceux-ci sont trop éparpillés. Voulez-vous dire que des ministères comme celui des Affaires extérieures n'offrent pas des mécanismes de crédit ou de commercialisation suffisants ou que ceux-ci manquent tout simplement d'efficacité?

M. Raytrowsky: Dans l'Est, aucun ministère ne s'occupe de l'agriculture à l'exception de la Commission canadienne du blé. Il y a un an, nous nous sommes adressés à tous les organismes canadiens afin d'obtenir leur avis sur la façon de conclure une entente avec l'Égypte, mais nous n'avons pu en trouver aucun. S'il est possible d'obtenir ce genre d'aide j'aimerais beaucoup le savoir, car d'autres marchés s'offrent à nous.

Le sénateur McGrand: Quels pays du monde constituent les meilleurs marchés pour l'exportation du tabac traité.

M. Raytrowsky: Nous exportons dans 42 pays différents. Nos principaux marchés sont le Royaume-Uni et, de façon générale, les pays de la Communauté économique européenne. Viennent ensuite la Chine et les États-Unis. La Chine affiche pour l'instant un excédent, mais il y a quelques années elle avait besoin de quantités énormes de tabac et nous ne pouvions à l'époque lui fournir qu'environ 9 millions de livres.

Le sénateur McGrand: Exportons-nous dans ces pays du tabac qui n'est pas déjà transformé en cigarettes ou du tabac à pipe?

M. Raytrowsky: Vous avez peut-être mal compris. Nous exportons le tabac qui doit servir à fabriquer des cigarettes. Nos exportations de cigarettes sont très faibles car nous fumons ici des cigarettes anglaises, fabriquées de tabac blond et à 99 p. 100 de tabac pur de Virginie. La cigarette américaine contient 40 p. 100 de tabac jaune, 15 p. 100 de tabac Burley, 10 p. 100 de tabac oriental. On y trouve également de la sciure de bois et n'importe quoi d'autre qui se fume.

Le sénateur McGrand: Quelles sont les chances de vendre du tabac au Moyen-Orient? Vous avez mentionné Singapour et la Malaisie. Y a-t-il des possibilités de débouchés?

[Text]

Mr. Raytrowsky: Five years ago I ventured to Hong Kong. They were buying less than half a million dollars worth. They are now buying over \$5 million worth of tobacco from Canada. Our chances are very good.

We also have prospects in other countries, but sometimes we loosely mention the countries, and occasionally the information gets out to the press, and the Americans waste no time in approaching those countries. They have an exporting committee with offices in Singapore, Hong King and other countries overseas.

If we set up Canagrex, it may be that we will be able to work in conjunction with our consulates and embassies.

Senator McGrand: Departments of Health are waging a strenuous war against the use of tobacco. It was not that campaign which caused me to quit smoking, but I would like to know if all other countries have the same campaign against smoking.

Mr. Raytrowsky: The campaign is basically world-wide. Unfortunately, it is not gaining much strength in certain areas. The smoking rate in Third World countries is increasing alarmingly. The Canadian consumer public is increasing at the rate of between 1 and 2 per cent annually.

My doctor tells me not to smoke, but I smoke and he does too. He has a sign in his waiting room indicating that there is no smoking allowed in that area, but when I enter his office, we both have a puff. I think your body tells you that over-indulgence in anything will kill you.

Senator Bielish: I cannot look at it objectively because, if I were a doctor, I would not allow you to smoke if there were a sign on my door. I think I have made my position clear.

However, that is not what we are discussing here. You said you cannot compete because you cannot meet the price. Do you expect Canagrex to subsidize the product?

Mr. Raytrowsky: I view your question with great interest, but I think you are twisting some of the implications I have made.

Senator Bielish: Well, perhaps you could straighten it out.

Mr. Raytrowsky: I answered by saying that we have the chemical composition, the quality, continuity of supply and the political climate in Canada. Whether it be Conservative or Liberal, our government is highly regarded throughout the world. Therefore, we have an advantage. The quality factor, however, is the key factor. They sell filler tobacco; we sell quality tobacco. You are asking me: How can Canagrex help us in that area? Canagrex can help us in that area by establishing new markets. As soon as people use our product, we find that they have great difficulty going away from it. The introduction to our product is the most difficult part of the process.

[Traduction]

M. Raytrowsky: Il y a cinq ans, je me suis aventuré à Hong Kong. On y achetait moins d'un demi million de dollars de tabac. On en achète maintenant plus de 5 millions. Nos chances sont très bonnes.

Nous espérons vendre notre produit dans d'autres pays, mais il arrive parfois que nous les mentionnions par mégarde et que les renseignements soient publiés dans les journaux. Les Américains ne perdent alors pas de temps pour nous damer le pion. Ils ont un comité de l'exportation qui a pignon sur rue à Singapour, à Hong Kong ainsi que dans d'autres pays.

Si nous mettons sur pied Canagrex, nous pourrions peut-être travailler de concert avec nos consulats et nos ambassades.

Le sénateur McGrand: Les ministères de la Santé mènent une lutte acharnée contre le tabagisme. Ce n'est pas cette campagne qui m'a incité à cesser de fumer mais j'aimerais savoir si une campagne du même genre existe partout.

M. Raytrowsky: La campagne est presque mondiale. Elle n'obtient malheureusement pas la publicité nécessaire dans certaines régions. La quantité de fumeurs dans les pays du tiers-monde augmente de façon alarmante. Au Canada, le pourcentage de fumeurs augmente chaque année de 1 à 2p. 100.

Mon médecin me conseille de cesser de fumer mais je continue comme lui. Il a bien dans sa salle d'attente une affiche interdisant de fumer mais lorsque je pénètre dans son bureau, nous grignons tous les deux une cigarette. Je crois que votre organisme vous signale que les excès sont dangereux.

Le sénateur Bielish: je ne puis rester objectif parce que si j'étais médecin, je ne vous permettrais pas de fumer dans mon bureau si une affiche posée sur ma porte l'interdisait. Je crois que ma position est claire.

Ce n'est toutefois pas de cette question dont nous discutons ici. Vous avez dit que vous ne pouviez soutenir la concurrence et que vous ne pouviez offrir votre produit à un prix compétitif. Vous attendez-vous à ce que Canagrex subventionne votre produit?

M. Raytrowsky: Votre question m'intéresse beaucoup, mais je crois que vous déformez ma pensée.

Le sénateur Bielish: Eh bien, peut-être pourriez-vous rétablir les choses?

M. Raytrowsky: J'ai répondu en disant que nous avons la composition chimique, la qualité, la continuité des approvisionnements et le climat politique du Canada. Qu'il soit conservateur ou libéral, notre gouvernement est très respecté partout dans le monde. Nous avons donc un avantage. Le facteur qualité est toutefois un élément clé. Certains producteurs vendent du tabac de remplissage; nous vendons du tabac de qualité. Vous me demandez de quelle façon Canagrex pourrait nous aider dans ce domaine? Elle pourrait nous aider en créant de nouveaux marchés. Dès que nos clients commencent à utiliser notre produit, nous nous rendons compte qu'ils ont beaucoup de peine à l'abandonner. La partie la plus difficile du processus, consiste à offrir notre produit.

[Text]

The best-selling brands in the United Kingdom contain 15 to 20 per cent Canadian tobacco. Those manufacturers will never change that because those are their best-selling brands. The same situation basically applies in Germany and throughout the world. Hong Kong brands are using 15 per cent Canadian quality tobacco in their present best-seller. This is what we are trying to achieve. We want the latitude to extend credit because our companies are fearful. They have been bitten on many occasions where they sent tobacco out and never got paid.

Senator Bielish: If I follow you, then, you expect Canagrex to provide credit?

Mr. Raytrowsky: I expect Canagrex, Senator Bielish, to provide us with the same latitude that the Wheat Board is providing to the western farmers. As a Canadian, I want nothing more and nothing less.

Senator Bielish: Do you know how long the Canadian farmer waits for his payment? He waits until the wheat is sold. Eighteen months later, or whatever, he gets paid.

Mr. Raytrowsky: Whatever it is, we are willing to live within that latitude. There is credit being extended all over.

Senator Bielish: I believe it is the farmer who extends the credit. The product leaves the farm, the farmer is given an initial payment and he then waits. It is the farmer who pays the transportation costs. If the ships on the west coast are sitting idle and for some reason—perhaps a strike—the grain is not delivered, the farmer still pays throughout that waiting period. It is only after 18 months or so that he gets the final payment, yet across the headlines of the nation it is said that the western farmer is getting a handout from the federal government.

Mr. Raytrowsky: Perhaps I should pose a question to you in this way: Who assures you that you are going to get your money?

Senator Bielish: You are not assured of the price.

Mr. Raytrowsky: No; who assures you of the payment of that shipment? It is the Wheat Board that assures you of that payment.

Senator Bielish: The farmers are assured of only what they get.

Mr. Raytrowsky: Yes, but they are assured.

Senator Bielish: Are you willing to take what you might get?

Mr. Raytrowsky: We are already doing that, senator. We are price takers; we are not price setters.

Senator Bielish: I do not know your method of selling, but I know that the Wheat Board does not represent a handout. It is the farmers' money that is invested there. The farmers do not get paid until the entire matter is settled and the final amount

[Traduction]

Les marques les plus populaires au Royaume-Uni contiennent entre 15 et 20 p. 100 de tabac canadien. Il est certain que les fabricants ne changeront jamais cette proportion car ce sont les marques les plus populaires. La même situation s'applique fondamentalement en Allemagne et partout dans le monde. Les fabricants de Hong Kong utilisent 15 p. 100 de tabac canadien pour les marques de cigarettes qui se vendent le mieux. C'est là notre objectif. Nous voulons avoir la liberté de consentir du crédit car nos entreprises sont craintives. Elles ont été échaudées à plusieurs reprises après avoir vendu du tabac et n'avoir rien obtenu en retour.

Le sénateur Bielish: Si je vous comprends bien, vous vous attendez à ce que Canagrex accorde le crédit?

M. Raytrowsky: Ce à quoi je m'attends, sénateur Bielish, c'est que Canagrex nous donne la liberté d'action que la Commission canadienne du blé accorde aux exploitants agricoles de l'Ouest. En tant que Canadien, je ne veux ni rien de plus ni rien de moins.

Le sénateur Bielish: Savez-vous combien de temps l'exploitant agricole canadien attend pour être payé? Il attend que le blé soit vendu. Ce n'est que dix-huit mois plus tard ou qu'il porte le moment, qu'il est payé.

M. Raytrowsky: Quelque soit l'organisation, nous voulons avoir la même liberté. On consent du crédit partout.

Le sénateur Bielish: Je crois que c'est l'exploitant agricole qui consent le crédit. Le produit quitte la ferme, l'exploitant agricole obtient un acompte et attend. C'est l'exploitant agricole qui défraie les coûts de transport. Si les navires sur la côte ouest restent immobilisés pour quelque raison—une grève, qui sait—les céréales ne sont pas livrées et l'exploitant doit malgré tout payer pendant cette période d'attente. Ce n'est qu'après environ 18 mois qu'il obtient le paiement final, même si les journaux déclarent en gros titres que le gouvernement fédéral fait la charité aux exploitants agricoles de l'Ouest.

M. Raytrowsky: Je devrais peut-être vous poser la question suivante: qui vous assure que vous serez payé?

Le sénateur Bielish: Vous n'avez aucune assurance quant au prix.

M. Raytrowsky: Non; qui vous assure que vous serez payés? C'est la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Bielish: Les exploitants agricoles ne sont assurés que de ce qu'ils obtiennent.

M. Raytrowsky: Oui, mais on leur donne une assurance.

Le sénateur Bielish: Acceptez-vous de prendre ce qu'on vous donnera?

M. Raytrowsky: Nous le faisons déjà sénateur. Nous acceptons les prix, nous ne les fixons pas.

Le sénateur Bielish: Je ne connais pas votre méthode de vente mais je sais que la Commission canadienne du blé ne fait pas l'aumône aux exploitants agricoles. C'est leur propre argent que ceux-ci investissent et ils ne sont payés qu'une fois

[Text]

is divided by X number of bushels, tonnes or whatever the measurement is now.

You have been quite successful; you are now selling in 40 countries, I believe you said?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Bielish: You have evidently promoted quality somewhere. What more can Canagrex do for you?

Mr. Raytrowsky: When quality is promoted, one must understand the point that I raised previously. There is only a certain percentage of quality that is required in a cigarette. It is a sausage machine. I am sure that if you come from a farming background, you know what a sausage is.

Senator Bielish: I would rather sell sausages.

Mr. Raytrowsky: A sausage is not 100 per cent beef and 100 per cent pork; it is some mixture of lean meat, fat meat, scraps and so on. Basically, cigarettes are the same. A certain percentage has to be quality and the rest is filler.

What we are trying to do is get ourselves introduced into new countries where, because they do not have the credit establishments sufficient to be accepted by the banking institutions, or references and so forth, we have not been introduced up to this point. This is where we think Canagrex would be of great help to us. In fact, we know that.

Senator Anderson: You want to increase your production.

Mr. Raytrowsky: Yes, senator. We hope to create some employment as well. We use approximately 30,000 seasonal help in the harvesting of our crop.

Senator Bielish: I have one question in that regard. Where does your seasonal help come from?

Mr. Raytrowsky: I would say that probably 95 per cent is Canadian. Probably 85 per cent of that number is made up of students. We have a student exchange program with the EEC; it is our largest importer. We take between 300 to 400 students of theirs per year. In the EEC we find that there are about three times as many Canadians working over there. Mr. Demaiter and myself had the privilege, when we were farming, to employ students from many different countries—Ireland, England, Germany, Austria, and Belgium. When I go to Europe, I have sometimes looked up some of the students and we talk about the good old times. We have employed doctors, priests, engineers, economists—the list goes on and on. We think this is a fantastic program because it enables these young people to see how Canadian families live and to appreciate Canada.

Senator Bielish: Is there any government support for that program?

[Traduction]

l'affaire réglée. Le montant final est divisé par le nombre de boisseaux, de tonnes ou peu importe la mesure actuelle.

Vos efforts ont été très fructueux puisque vous vendez maintenant dans 40 pays. N'est-ce pas ce que vous avez dit?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Bielish: De toute évidence, la qualité de votre produit a payé quelque part. Qu'est-ce que Canagrex peut encore faire pour vous?

M. Raytrowsky: En ce qui concerne la promotion de la qualité, il faut comprendre le point que j'ai soulevé précédemment. Une cigarette n'exige qu'un certain pourcentage de qualité. C'est comme pour la saucisse. Je suis convaincu que si vous venez d'un milieu agricole vous savez ce qu'est une saucisse.

Le sénateur Bielish: Je préférerais vendre des saucisses.

M. Raytrowsky: Une saucisse ne contient pas exclusivement du bœuf ou du porc. Elle est constituée d'un mélange de viande maigre, de viande grasse, de restes de viande, et ainsi de suite. Il en va à peu près de même pour les cigarettes. Celles-ci contiennent un certain pourcentage de tabac de qualité et le reste n'est que du remplissage.

Nous tenons pour l'instant de nous faire connaître dans de nouveaux pays, dont les marchés n'ont pas été pénétrés, ceux-ci ne possédant pas les crédits nécessaires pour être acceptés par nos institutions financières, ni de références, etc. C'est là où nous croyons que Canagrex pourrait nous être vraiment d'une grande utilité. En fait nous le savons.

Le sénateur Anderson: Vous voulez accroître votre production.

M. Raytrowsky: Oui, sénateur. Nous espérons également créer des emplois. Nous embauchons quelque 30,000 ouvriers saisonniers pour la récolte de notre produit.

Le sénateur Bielish: J'ai une question à poser à ce sujet. Où recrutez-vous vos saisonniers?

M. Raytrowsky: Je dirais que 95 p. 100 d'entre eux sont Canadiens dont 85 p. 100 d'étudiants. Nous avons mis au point un programme d'échanges d'étudiants avec la CEE, notre client le plus important. Nous embauchons annuellement entre 300 et 400 de leurs étudiants. Trois fois plus de nos étudiants Canadiens travaillent dans les pays de la Communauté européenne. M. Demaiter et moi-même avons eu le privilège, lorsque nous étions exploitants agricoles, d'employer des étudiants de nombreux pays—Irlande, Angleterre, Allemagne, Autriche et Belgique. Au cours de mes pérégrinations en Europe, il m'est parfois arrivé de rendre visite à quelques-uns d'entre eux. Nous parlons alors du bon vieux temps. Nous avons embauché des médecins, des prêtres, des ingénieurs, des économistes et ainsi de suite. Il s'agit selon nous d'un programme sensationnel qui permet à des étudiants de connaître le mode de vie de familles canadiennes et de comprendre le Canada.

Le sénateur Bielish: Le gouvernement subventionne-t-il de quelque façon ce programme?

[Text]

Mr. Raytrowsky: In that program, senator, there is probably not even one-tenth of one per cent of government support; I would say there is no support from the government whatsoever.

The Chairman: Perhaps I will pursue, for a moment, Senator Molgat's line of questioning. You now have, under your marketing board, a supply management feature. Are you using all of the provisions in your marketing board? For instance, do you control the number of acres in crop? Do you have a quota system for the amount that can be sold or is it a type of open quota system? In that marketing system do you, as a marketing board, buy and sell product or do you only sell?

Mr. Raytrowsky: Mr. Chairman, our system of supply management is the first such system in Canada. It was introduced in 1934 under the National Farm Products Marketing Act. I believe that in 1936 the act was declared *ultra vires* and we therefore went into what we called an association system, one where the buyers and the growers sat on the marketing board. It was still a supply management system. In 1957, when we went under the Farm Products Marketing Act of Ontario, we continued to practise supply management. We were challenged in the Supreme Court of Canada and we won our case.

Supply management is, in effect, being practised. We have never abused the privilege in shorting the market because we sit down with the manufacturers and we decided the amount of tobacco that is to be grown, taking into account the requirements domestically and throughout the world. Supply management is practised by this board to the fullest degree.

I think many of the other supply management boards have looked at our system and modified or changed their board for the better as a result.

We are, at the present time, in the process of making changes to our system. It has to be increased to be better for all individuals. I hope that I have answered your question.

The Chairman: Yes; do you buy?

Mr. Raytrowsky: No, we do not buy. We only handle all of the sales of tobacco through our three exchanges. We charge a fee of one cent a pound. We have done this for 25 years.

We operate three large exchanges. We use in the vicinity of 400 to 475 employees annually during our peak load. We have a staff of 42 year round. We own our own head office, worth \$1 million. At one time we had assets of \$1.5 million. After 25 years of operation we are now looking to increase our operation.

The Chairman: I still do not understand why you require a provision in the bill to buy and sell. It seems to me that what you are looking for is only an extended arm for selling, for marketing on the international scene, with credit facilities that may be available through the Canada Farm Credit Corporation.

[Traduction]

M. Raytrowsky: La participation du gouvernement à ce programme, sénateur, ne représente probablement même pas 0,1 p. 100. Je dirais que le gouvernement n'y participe en aucune façon.

Le président: Je me permettrai, pendant un instant, de poursuivre sur le même sujet que le sénateur Molgat. Votre organisation dispose maintenant d'un système de gestion de l'offre. Recourez-vous à toutes les dispositions? Par exemple, contrôlez-vous le nombre d'acres cultivées? Avez-vous un système de contingentement quant à la quantité qui peut être vendue, ou recourez-vous à un système de contingent indéterminé? Dans le cadre de ce système, à titre d'office de commercialisation, vous occupez-vous de l'achat et de la vente du produit ou vous limitez vous à la vente?

M. Raytrowsky: Monsieur le président, notre système de gestion de l'offre est le premier au Canada. Il a été introduit en 1934 dans le cadre d'une loi nationale, sur la commercialisation des produits de ferme. Je crois qu'en 1936, la loi a été déclarée inconstitutionnelle et que nous avons par la suite adopté ce que nous avons appelé un système d'association selon lequel les acheteurs et les producteurs siégeaient à un office de commercialisation. Il s'agissait toujours d'un système de gestion de l'offre. En 1957, lorsque la Farm Products Marketing Act of Ontario a été adoptée, nous avons continué à faire de la gestion de l'offre. Nous avons été poursuivis devant la Cour suprême du Canada et nous avons gagné.

Nous nous occupons bel et bien de gestion de l'offre. Nous n'avons jamais abusé de ce droit en court-circuitant le marché parce que nous siégeons avec les fabricants et décidons de la quantité de tabac qui sera produite en tenant compte des besoins nationaux et internationaux. Notre office recourt au maximum à la gestion de l'offre.

Je crois qu'un bon nombre des autres offices de gestion de l'offre ont étudié notre système et ont apporté pour le mieux des changements à leur organisation.

Nous apportons à l'heure actuelle des changements à notre système. Il nous faut l'élargir pour qu'il satisfasse mieux les intérêts de chacun. J'espère que j'ai répondu à votre question.

Le président: Oui, achetez-vous?

M. Raytrowsky: Non, nous n'achetons pas. Nous ne faisons que nous occuper de toutes les ventes de tabac par l'intermédiaire de nos trois bourses. Nous demandons un cent la livre. Nous le faisons depuis 25 ans.

Nous avons trois bourses importantes. Nous employons entre 400 et 475 personnes en période de pointe. Nous employons 42 personnes à longueur d'année. Notre siège social nous appartient et vaut 1 million de dollars. A un certain moment notre actif atteignait 1,5 million de dollars. Après 25 ans d'activités, nous cherchons à prendre de l'expansion.

Le président: Je ne comprends toujours pas pourquoi vous demandez que l'on ajoute au projet de loi une disposition concernant la vente et l'achat. Il me semble que tout ce que vous voulez, c'est un nouveau moyen de vendre, de commercialiser votre produit sur la scène internationale, grâce à des mécanismes de crédit qu'offre déjà la Société du crédit agricole.

[Text]

Mr. Rayrowsky: I will answer that in this way: As I indicated earlier, we find that the monopoly set-ups will do business on a government basis, but they will not do business with private companies.

The Chairman: That is a good point. You are saying that state-to-state trade is a big item in your view.

Mr. Rayrowsky: Very much so. We run across that all over. I have visited Thailand twice, and we run into that problem there. Japan is another problem. They are not only looking at dealing state-to-state, but they are also looking at other aspects. Egypt is another one.

The Chairman: You referred to the Canadian Wheat Board as an example of what you would like to see in your industry. Would you want a marketing board such as that, just for your industry alone?

Mr. Rayrowsky: Mr. Chairman, I would be selfish to say that I would want it for the tobacco industry and for no one else. I would like to see it extended to all produce. Whoever wants to use it should have the privilege of using it. With regard to the Wheat Board, we think that they have many of the things we would like, but we also think that it could be simplified and used more effectively. I believe that any system that is in operation should be overhauled periodically to lend itself to the times. Therefore I am saying that the Wheat Board is fine, but we would like to have something similar to it only better.

The Chairman: You seemed to say that the Wheat Board financed sales, and so on. It is my understanding that they do not. They sell, yes, but they sell for cash. If there is a financing arrangement made, it is left to some other government organization to finance in the long term. If it involves low interest rates or a specific term, it would be done through some other government agency. I believe that Senator Bielish was touching on a similar aspect. I think she said that the Canadian farmer does not get any money if the Wheat Board does not get it. If the Wheat Board loses money on a sale, no one loses money but the farmer. The Wheat Board does not lose any money, nor does the Government of Canada. The farmer at the farm gate loses that money, when the market drops and he does not collect on a sale that was made. I do not know how many times that has happened, but it seems to me that is the way the Wheat Board works. The credit guarantees come through the federal government.

Mr. Rayrowsky: I can agree with what you are saying, Mr. Chairman, but there is one difference: All those sales are guaranteed by the Wheat Board. That is what we do not have in the industry we are in.

The Chairman: The Wheat Board does not have any money of its own.

Mr. Rayrowsky: No, but it is guaranteed by the government that they will get their money.

The Chairman: Only on credit sales.

[Traduction]

M. Rayrowsky: Je répondrai ceci: comme je l'ai indiqué plus tôt, les pays à monopoles acceptent de faire affaire avec des gouvernements mais non pas avec des sociétés privées.

Le président: Vous soulevez un point valable. Vous dites qu'à votre avis les accords d'État à État constituent un problème important.

M. Rayrowsky: Tout à fait. Ce problème se présente partout. Je me suis rendu à deux reprises en Thaïlande et nous avons été aux prises avec ce problème. Le Japon pose également un problème. Il ne cherche pas seulement à conclure des ententes d'État à État, mais étudie d'autres aspects. L'Égypte constitue un autre problème.

Le président: La Commission canadienne du blé serait d'après ce que vous avez dit, le genre d'organisme qui conviendrait à votre industrie. Voudriez-vous un office de commercialisation comme celui-là pour votre seule industrie?

M. Rayrowsky: Monsieur le président, je ferais preuve d'égoïsme si je disais que j'aimerais un organisme de ce genre pour la seule industrie du tabac. J'aimerais qu'il s'occupe de tous les produits. Quiconque voudrait l'utiliser devrait en avoir le droit. En ce qui concerne la Commission du blé, nous estimons qu'elle comporte beaucoup d'éléments intéressants pour nous. Nous croyons toutefois qu'on pourrait la simplifier et l'utiliser plus efficacement. Tout système devrait être révisé périodiquement et adapté aux circonstances. Je dis donc que la Commission du blé convient mais que nous aimerions disposer d'un organisme analogue mais en mieux.

Le président: Vous semblez dire que la Commission du blé finançait les ventes. J'ai l'impression que ce n'est pas le cas. La Commission vend, mais au comptant. Lorsqu'un accord financier est conclu, c'est un autre organisme gouvernemental qui s'occupe du financement à long terme. Si l'accord prévoit de faibles taux d'intérêts ou un délai précis, il faut alors passer par un autre organisme gouvernemental. Je crois que le sénateur Bielish a abordé un aspect analogue et qu'il a alors dit que l'exploitant canadien n'obtient pas d'argent si la Commission du blé n'en obtient pas. Si la Commission du blé perd de l'argent c'est l'exploitant agricole qui paie la facture. La Commission du blé ne perd rien ni le gouvernement du Canada. C'est l'exploitant agricole qui perd de l'argent lorsque le marché est à la baisse et qu'il ne perçoit rien d'une vente effectuée. Je ne sais pas combien de fois cela s'est produit, mais il me semble que c'est ainsi que fonctionne la Commission du blé. La garantie de crédit provient du gouvernement fédéral.

M. Rayrowsky: Je suis d'accord avec vous monsieur le président, mais il y a une différence: toutes ces ventes sont garanties par la Commission du blé. C'est cette garantie qui manque à notre industrie à l'heure actuelle.

Le président: La Commission du blé n'a pas d'argent en propre.

M. Rayrowsky: Non, mais le gouvernement garantit que les exploitants seront payés.

Le président: Seulement pour les ventes à crédit.

[Text]

Mr. Raytrowsky: That is what we are talking about. We do not have credit sales in our industry.

The Chairman: Could they not do the same thing?

Senator Molgat: That is the difficulty I have, Mr. Chairman. I do not understand what it is that you cannot do, because it seems to me that your board, Mr. Raytrowsky, basically is the Canadian Wheat Board. The Canadian Wheat Board is a producers' board. It is the producers' grain and it is sold at world competitive prices. If we do not compete, we do not sell. The money comes back and it is spread among the producers. They pay the costs. The farmers pay the costs, not the government. It seems to me that as a marketing board, if you were to do the buying and selling, you would be in the same position as the Wheat Board.

Mr. Raytrowsky: We do not do the buying and the selling.

Senator Molgat: You don't? But you could. There is nothing to prevent you. You are producers. If you decide that you want to sell, you could sell. Are you not then able to use programs, such as the existing one, the Canadian Commercial Corporation, or the Export Development Corporation. Can you not get credit extended? Can you not get insurance on your sales? Is that not available to you?

Mr. Raytrowsky: No, it is not.

Senator Molgat: If it is not, then I see your problem. Is there a reason why it is not available?

Mr. Raytrowsky: As far as we know, there is nothing available for agriculture.

Senator Molgat: Then you have answered my question. There are no programs, that you know of, available for agriculture?

Mr. Raytrowsky: No. We searched high and low last year when we tried to get that shipment to Egypt, and we couldn't—not only us but also the manufacturers.

Senator Bielish: To whom does your marketing board sell?

Mr. Raytrowsky: We sell to seven different buying fraternities.

Senator Bielish: In Canada?

Mr. Raytrowsky: In Canada.

Senator Bielish: Are they Canadian companies?

Mr. Raytrowsky: No. The corporate structure of the cigarette world basically has gone back to five companies in England. They control the world market in cigarettes. There is Reynolds, Philip Morris, the Rothmans international group, the BAT group and the Imperial group of Great Britain and Ireland.

[Traduction]

M. Raytrowsky: C'est de cela dont nous parlons. Nous n'avons pas de crédit.

Le président: Ne pourriez-vous pas faire la même chose?

Le sénateur Molgat: C'est ce que j'ai du mal à comprendre, monsieur le président. Je n'arrive pas à saisir ce que vous ne pouvez pas faire parce qu'il me semble que votre organisation, monsieur Raytrowsky, possède fondamentalement les mêmes pouvoirs que la Commission canadienne du blé. Cette dernière est une commission de producteurs. Il s'agit des céréales des producteurs et elles sont vendues à des prix concurrentiels sur les marchés mondiaux. Si nous ne soutenons pas la concurrence, nous ne vendons pas notre produit. L'argent revient et est réparti entre les producteurs. Ce sont eux qui défraient les coûts, non le gouvernement. Il me semble, qu'à titre d'office de commercialisation, s'il vous fallait acheter et vendre, vous seriez dans la même position que la Commission canadienne du blé.

M. Raytrowsky: Nous ne nous occupons pas d'achat ni de vente.

Le sénateur Molgat: Non? Mais vous le pourriez. Rien ne vous en empêche. Vous êtes des producteurs. Si vous décidez de vendre, vous pouvez le faire. Ne pouvez-vous pas alors recourir à des organismes, par exemple ceux qui existent à l'heure actuelle, la Corporation commerciale canadienne ou la Société d'expansion des exportations, pour obtenir du crédit? Ne pouvez-vous pas assurer vos ventes? N'avez-vous pas accès à ces mécanismes?

M. Raytrowsky: Non.

Le sénateur Molgat: Alors je comprends votre problème. Y a-t-il une raison pour laquelle vous n'y avez pas accès?

M. Raytrowsky: D'après ce que nous savons, il n'y a rien pour l'agriculture.

Le sénateur Molgat: Alors vous avez répondu à ma question. Il n'y a, selon vous, aucun programme pour l'agriculture?

M. Raytrowsky: Non. Nous avons cherché partout l'an passé lorsque nous avons tenté d'obtenir ce marché avec l'Égypte, sans succès—non seulement pour nous mais également pour les fabricants.

Le sénateur Bielish: A qui votre office de commercialisation vend-il?

M. Raytrowsky: Nous vendons à sept acheteurs différents.

Le sénateur Bielish: Au Canada?

M. Raytrowsky: Au Canada.

Le sénateur Bielish: S'agit-il de sociétés canadiennes?

M. Raytrowsky: Non. La structure commerciale du marché de la cigarette revient fondamentalement à cinq sociétés britanniques. Celles-ci contrôlent le marché mondial de la cigarette. Il s'agit de Reynolds, Philip Morris, Rothmans international group, du groupe Bat group ainsi que de Imperial group of Great Britain and Ireland.

[Text]

Senator Bielish: Do you actually sell it to them in Canada or do you ship overseas?

Mr. Raytrowsky: We sell it to them in Canada on our auction floors. They process it and then they ship it abroad. We basically act like Chrysler, Gen Motors and Ford. We produce the product and we promote it. We let the dealers sell it. We don't interfere in their sales, but we would like to help them.

Senator Bielish: Is it your interpretation that Canagrex will be that dealer?

Mr. Raytrowsky: No. Our interpretation is that Canagrex will be helping the dealer in the promotional work, to make the final sale.

Senator Bielish: And the dealer is represented by those five companies?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Bielish: You are going to help a company that is outside of Canada to make the sale?

Mr. Raytrowsky: We are going to help the countries that are in Canada. They are multinational. We are going to help those countries that are in Canada buying on our auction floor, but they are multinationals. Do you not think that Ford or Chrysler are multinational?

Senator Bielish: It is a pretty complex system. I cannot see that Canagrex will do very much toward promotion.

Mr. Raytrowsky: We think it will, and we would like to have the opportunity to try it.

Senator Bielish: I am not interested in tobacco as such, but to follow that would be an interesting study for me.

Mr. Raytrowsky: I would be happy to supply you with information when it comes in. We understand, Mr. Chairman, that the Auditor Gen has the authority to inspect the books and everything else. So I see very little reason why people should be fearful of it. It is an aid and tool to help us promote our product. Tobacco is a product that is not liked. But let us forget tobacco. Let us look at Canada itself. We are an agricultural nation, and are we afraid to push our product abroad? We should be working gung ho with everything we possibly can.

Senator Anderson: And are the tobacco growers getting a fair price in proportion to their costs for tobacco?

Mr. Raytrowsky: We think that our costs are not covered, but we are surviving. We get less than 6 cents for a pack of 20 cigarettes. One cent per pack equates to 25 cents per pound on the auction floor.

Senator Bielish: My problem is that some associations, such as the Ontario Soya-Bean Marketing Board are in favour of Canagrex and others, such as the White Bean Dealers' Asso-

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Vendez-vous directement au Canada ou expédiez-vous le tabac outre-mer?

M. Raytrowsky: Nous vendons directement au Canada à nos ventes aux enchères. Ces sociétés traitent le tabac et l'expédie à l'étranger. Nous agissons fondamentalement comme les sociétés Chrysler, Gen Motors et Ford. Nous produisons le tabac et en faisons la promotion. Nous laissons sa vente aux négociants. Nous n'intervenons pas dans leurs ventes, mais nous aimerions les aider.

Le sénateur Bielish: D'après vous, Canagrex jouera ce rôle?

M. Raytrowsky: Non. Selon notre interprétation, Canagrex aidera le marchand pour la promotion et la vente finale.

Le sénateur Bielish: Et le marchand est représenté par ces cinq sociétés?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Bielish: Vous allez aider une société étrangère à effectuer la vente?

M. Raytrowsky: Nous allons aider les sociétés qui travaillent au Canada. Ce sont des multinationales. Nous allons aider les sociétés qui se trouvent au Canada et qui effectuent des achats dans notre salle des ventes, mais ce sont des multinationales. Ne pensez-vous pas que Ford ou Chrysler sont des multinationales?

Le sénateur Bielish: C'est un système assez complexe. Je ne pense pas que Canagrex soit très utile en matière de promotion.

M. Raytrowsky: Nous pensons le contraire et nous aimerions pouvoir tenter l'expérience.

Le sénateur Bielish: Le tabac comme tel ne m'intéresse pas, mais j'aimerais pouvoir suivre le déroulement des événements.

M. Raytrowsky: Je serais heureux de vous fournir des renseignements quand j'en obtiendrai. Nous savons, monsieur le président, que le vérificateur général a le pouvoir d'inspecter les livres et tout le reste. Je ne vois donc pas pourquoi les gens devraient craindre la société Canagrex. Il s'agit pour nous d'un moyen de promouvoir notre produit. Le tabac est un produit qui n'est pas apprécié. Mais oublions le tabac. Jetons plutôt un coup d'œil sur le Canada lui-même. C'est un pays agricole; craignons-nous de faire des efforts pour exporter notre produit? Nous devrions travailler avec enthousiasme avec tous les pays possibles.

Le sénateur Anderson: Et les producteurs de tabac obtiennent-ils un prix équitable comparativement aux frais qu'ils engagent pour produire le tabac?

M. Raytrowsky: Nous pensons que nous ne faisons pas nos frais, mais nous survivons. Nous obtenons moins de 6c. par paquet de 20 cigarettes. Un cent le paquet équivalait à 25c. la livre dans la salle des ventes.

Le sénateur Bielish: Mon problème, c'est que certaines associations comme l'Ontario Soya-Bean Marketing Board sont favorable à Canagrex, et que d'autres, comme la White

[Text]

ciation are not. It makes it very difficult, especially since most of the pros and cons fall within the same area.

Mr. Raytrowsky: If I were in your position, I would ask why a particular group is not in favour of Canagrex. Is it because it will hurt that group?

Senator Bielish: I will have to think about that.

Mr. Raytrowsky: Perhaps I am a bit adventurous, but I like to try anything, give it a good shot, and if it does not work, I am the first to admit my mistake and to say that I am sorry. But I am willing to try.

The Chairman: If there are no further questions, I thank the witnesses for appearing here this afternoon. I am suspicious that you are in favour of Canagrex, so we will not mark you down as doubtful!

Honourable senators, the second group of witnesses this afternoon is from the Canadian Federation of Agriculture. On my immediate right is Mr. Glenn Flaten, President; then Mr. David Kirk, Executive Secretary and Mr. Bill Hamilton, Associate Executive Director. I would ask them to make their statement and to make themselves available for questions by honourable senators later.

Mr. Glenn Flaten, president, the Canadian Federation of Agriculture: Thank you very much, Mr. Chairman. Members of the Senate committee, we should like to say first that we appreciate the opportunity of meeting with you today. Again, we express our support for the bill. If I may, I will read the short statement, and perhaps the longer paper could be made an addendum to the proceedings. For your information, it is a paper resulting from a meeting we held with a number of our groups some time back when we were looking at the bill and its implications. The paper was used basically to establish our position on Bill C-85.

The Canadian Federation of Agriculture welcomes this opportunity to state once again its support for the passage of the Canagrex legislation.

The Canadian Federation of Agriculture has been actively pressing for the passage of such legislation since February, 1979. In its initial discussions with the government we asked for an operational corporate entity that could engage in trade in the ways provided in this legislation, and could perform the market intelligence, granting and insuring functions that the legislation also provides.

The Federation has favoured this legislation because it believes if Canada is to compete effectively in exploiting export opportunities for Canadian agricultural products, modern world conditions will often require some form of co-operative state support of, and participation in, the marketing of the product. A very substantial part of future export opportunities will be found outside the mature, industrialized nations of the world: in newly industrialized nations, in developing oil-producing nations, in planned economies and more generally in the developing world. In many of these nations, developing long-term markets, taking necessary risks, building stable trade relations, and even simply conducting business,

[Traduction]

Bean Dealers' Association, ne le sont pas. Cela rend les choses très difficiles, d'autant plus que la majeure partie du pour et du contre vise le même domaine.

M. Raytrowsky: Si j'étais à votre place, je demanderais pourquoi un groupe en particulier n'est pas favorable à Canagrex. Est-ce que c'est parce que cela fera du tort à ce groupe?

Le sénateur Bielish: Il faudra que j'y réfléchisse.

M. Raytrowsky: Peut-être suis-je un peu audacieux, mais j'aime tenter toutes sortes d'expériences; et si je les rate je suis le premier à admettre mon erreur et à m'excuser. Mais je suis prêt à essayer.

Le président: Si vous n'avez plus d'autres questions à poser, je voudrais remercier les témoins d'avoir comparu devant nous cet après-midi. Je soupçonne que vous êtes favorables à Canagrex; alors, nous ne vous inscrivons pas sur la liste des indécis.

Honorables sénateurs, le deuxième groupe de témoins qui comparaitra cet après-midi provient de la Fédération canadienne de l'agriculture. Voici, immédiatement à ma droite, M. Glenn Flaten, président, puis M. David Kirk, secrétaire général, et M. Bill Hamilton, directeur général associé. Je leur demanderais de faire leur exposé, puis de bien vouloir répondre aux questions des honorables sénateurs.

M. Glenn Flaten, président, la Fédération Canadienne de l'Agriculture: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Messieurs les membres du Comité sénatorial, nous voudrions tout d'abord vous remercier de nous avoir invités à vous rencontrer aujourd'hui. Encore une fois, nous exprimons notre appui au projet de loi. Si vous me le permettez, je vous lirai notre court mémoire; le document plus exhaustif pourrait peut-être être annexé aux délibérations. Je vous informe que c'est un document qui découle d'une réunion que nous avons eue avec certains groupes, il y a quelque temps, lorsque nous examinâmes le projet de loi et ses conséquences. Ce document nous a servi principalement à définir notre position à l'égard du projet de loi C-85.

La Fédération canadienne de l'agriculture profite de l'occasion pour réitérer son appui en vue de l'adoption du projet de loi concernant la société Canagrex.

La Fédération canadienne de l'agriculture demande instamment l'adoption de ce projet de loi depuis février 1979. Lors des entretiens préliminaires avec le gouvernement, nous avons demandé qu'on crée un corps constitué fonctionnel habilité à faire du commerce de la façon décrite dans le projet de loi de même qu'à remplir les fonctions qui y sont aussi prévues sur les plans des renseignements sur les marchés, de l'octroi de subventions et de l'assurance.

La Fédération est en faveur de ce projet de loi car elle estime que, si le Canada veut vraiment concurrencer en exploitant les possibilités d'exportation des produits agricoles canadiens, le contexte international moderne exigera souvent la collaboration et la participation de l'État à la commercialisation des produits. Une bonne partie des futurs débouchés à l'exportation se situeront à l'extérieur des pays industrialisés arrivés à maturité et, plus précisément, dans les pays nouvellement industrialisés, les pays en développement producteurs de pétrole, les économies dirigées et, de façon plus générale, dans le monde en voie de développement. Dans bon nombre de ces pays, une présence gouvernementale, une participation con-

[Text]

either requires or is greatly assisted by a governmental presence, joint participation in ventures and/or the capability for state-to-state negotiation of transactions. In the developed world also, market development can also frequently benefit by state risk-sharing in systematic market development. This kind of participation is generally, and increasingly, found in agricultural exporting nations.

We support the explicit provisions now in the legislation which require that Canagrex be approached by commercial interests, farmers' organizations and boards or other governments, if it is to operate in any program, and we support the stringent requirements for cabinet approval and the careful auditing of the corporation's activities.

The Federation is not proposing at this time any amendments to the bill as it now stands. We think it is viable and required and we would like to see it quickly passed into law.

The CFA appreciates that since the time the bill went to committee in the house, a substantial and very vocal body of opposition to it has arisen, some of it within our own membership structure. The farm movement nevertheless remains, on balance, heavily in support of this legislation. It is our impression that this opposition, though partly based in principle on opposition to government intervention, is for the most part, especially in the farm organization sector, based on fears that the corporation will do the job badly—through inefficiency, inequity, undue interference with private business and existing agencies and so on. These, as we pointed out in our first submission which preceded the emergence of most of the opposition, are dangers to be avoided. We have stressed this with the government, and we will exert every effort to help assure these things don't happen. We should note that, as well as the efforts of farmers' organizations in this respect, it is of the greatest importance that producer representation on the board of Canagrex be at a maximum and of the highest calibre.

The CFA does, however, believe that Canagrex is needed and that fears that it may be mismanaged fall far short of being a good reason for abandoning the undertaking. That danger must be avoided in implementation.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Flaten. With respect to the second paper, is it much different from the presentation you have just made?

Mr. Flaten: Well, it is more detailed.

Mr. David Kirk, Executive Secretary, the Canadian Federation of Agriculture: Mr. Chairman, the second paper, which is a supplementary note from the Canadian Federation of

[Traduction]

jointe à des entreprises et/ou la capacité de négocier des marchés entre États sont des conditions nécessaires, ou contribuent grandement au développement à long terme des marchés, à la prise des risques nécessaires, à l'établissement de relations commerciales stables et même à la conduite pure et simple des affaires. De plus, dans les pays industrialisés, le partage des risques avec l'État dans le cadre d'un développement systématique des marchés peut souvent comporter des avantages sur le plan de l'accroissement des débouchés. Ce genre de participation, qu'on retrouve de façon générale chez les pays exportateurs de produits agricoles, s'implante de plus en plus.

Nous appuyons les dispositions non équivoques du projet de loi qui exigent que la société Canagrex soit pressentie par des intérêts commerciaux, des associations ou offices d'agriculteurs ou d'autres gouvernements pour pouvoir participer à un programme quelconque, et nous sommes en faveur des exigences strictes en ce qui touche l'approbation par le cabinet des activités de la société et leur vérification minutieuse.

La Fédération ne propose à ce moment-ci aucune modification au projet de loi tel qu'il se présente à l'heure actuelle. Nous croyons qu'il est viable et nécessaire et souhaiterions qu'il devienne loi rapidement.

La FCA comprend que depuis qu'il a atteint l'étape de l'étude en comité à la Chambre, le projet de loi a suscité une opposition très vive et très bruyante, notamment parmi les membres du comité même. Néanmoins, le mouvement agricole demeure, à tout prendre, largement en faveur du projet de loi. Nous avons l'impression que cette opposition, bien que partiellement fondée en principe sur l'opposition à une intervention gouvernementale, tient, en majeure partie, particulièrement chez les associations d'agriculteurs, à la crainte que la société s'acquittera mal de sa tâche en faisant preuve d'inefficacité et d'injustice, en intervenant indûment dans des affaires privées ou dans les activités d'organismes existants, et ainsi de suite. Ainsi que nous l'avons signalé dans notre première présentation, qui a été faite avant que la majeure partie de l'opposition ne surgisse, ce sont là des dangers à éviter. Nous avons fait valoir ces points au gouvernement et nous ferons tout en notre pouvoir pour aider à faire en sorte qu'on ne tombe pas dans ces travers. Nous faisons remarquer à cet égard, ainsi que s'efforcent de le faire les associations d'agriculteurs, qu'il est extrêmement important que le conseil d'administration de la société Canagrex compte le plus grand nombre de producteurs possible et que ceux-ci soient du plus haut calibre.

La FCA croit cependant que la création de la société Canagrex répond à un besoin et que la crainte que celle-ci soit mal gérée est loin d'être une bonne raison d'abandonner le projet. Il s'agit d'éviter ce danger dans la pratique.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Flaten. Le deuxième document diffère-t-il beaucoup du mémoire que vous venez de présenter?

M. Flaten: Eh bien, il est plus détaillé.

M. David Kirk, secrétaire général, Fédération canadienne de l'agriculture: Monsieur le président, le deuxième document, qui est une note supplémentaire adressée au Comité par la

[Text]

Agriculture to this committee, is basically a report, initially to our own Board of Directors, of a meeting of a group of organizations within our structure, namely the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board, the Ontario Bean Growers' Marketing Board, the Ontario Wheat Growers' Marketing Board, the Saskatchewan Hog Marketing Commission, the Cooperative Fédérée du Québec, the United Cooperatives of Ontario and the Canadian Horticulture Council. All of those associations are involved in export activity in the farm sector, and this paper is a pretty objective report of what they had to say. It illustrates, first of all, why these organizations, all of them so far as I know, now support this legislation. It also emphasizes, however, that we do not look on Canagrex, and would not support looking on it, as an organization that would be barging in, trying to take over everything and disrupting established channels of trade. We look at Canagrex as an organization which should walk carefully before it runs and which should be helpful and co-operative. We have no real doubt that that will be the case. We are sure that eventually private and producer organizations will be coming to this agency with real circumstances in which it will be helpful to them. There is no doubt in our minds at all that that will come to pass.

This document represents, then, our objective and conservative views of some of the limitations of this proposal as well as some of its opportunities. The paper is not just a piece of propaganda. It did not evolve from that kind of discussion at the time. For that reason we think it is useful.

The Chairman: In that case, honourable senators, if you agree, I think we should have the witnesses read into the record the further statement as well.

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Flaten: Well, Mr. Chairman, Mr. Kirk has more or less summarized the first page so I will begin with the second page, if I may.

The Chairman: Surely. You just go ahead.

Mr. Flaten: On the basis of their experience the group listed the following essentials which must be taken into account in developing successful export programs:

First, commodity sales require that the salesmen have up-to-date knowledge of the commodity including its potential uses, as well as the current market situation for it. Commodity salesmen must be active in the industry and it is easier for them to keep informed, if they operate from home base and go abroad, rather than be abroad and come home for a "refresh-er". The Canadian Wheat Board with considerable years of experience has now closed its offshore offices with one exception. It was the view of the group that a general agency cannot effectively serve as a sales agency for a number of commodities.

[Traduction]

Fédération canadienne de l'agriculture, est surtout un compte rendu, destiné à l'origine à notre conseil d'administration, d'une réunion à laquelle participaient des organisations affiliées à la Fédération, dont l'Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board, l'Ontario Bean Growers' Marketing Board, l'Ontario Wheat Growers' Marketing Board, la Saskatchewan Hog Marketing Commission, la Coopérative fédérée du Québec, les United Cooperatives of Ontario et le Conseil horticole canadien. Toutes ces associations sont engagées dans des activités d'exportation de produits agricoles, et ce document constitue un compte rendu assez objectif de ce qu'elles avaient à dire. Il montre d'abord pourquoi toutes ces associations, autant que je sache, souscrivent maintenant au projet de loi. Toutefois, il souligne également que nous ne considérons pas la société Canagrex—et nous ne voudrions pas qu'on la considère—comme une organisation qui pourrait s'ingérer dans les affaires des autres en tentant de tout supplanter et de perturber les voies commerciales établies. Nous considérons Canagrex comme une organisation qui devrait agir avec modérations et qui devrait nous aider en collaborant avec nous. Nous ne doutons pas vraiment que ce soit le cas. Nous sommes certains que les organisations privées et agricoles auront l'occasion de demander à cet organisme de les aider à régler de vrais problèmes. Nous doutons aucunement que le projet de loi sera adopté.

Ce document expose donc objectivement nos vues traditionnelles sur certaines restrictions qu'impose ce projet de loi ainsi que sur certaines possibilités qu'il offre. Le document n'est pas simplement un tract. Il n'a pas résulté, à l'époque, d'une discussion de propagande. C'est pourquoi nous sommes d'avis qu'il est utile.

Le président: Dans ce cas, honorables sénateurs, si vous êtes d'accord, je pense que, pour le compte rendu, les témoins devraient faire lecture du deuxième mémoire.

Des voix: D'accord.

M. Flaten: Eh bien, monsieur le président, M. Kirk en a plus ou moins résumé la première page; alors, si vous le permettez, je passerai à la deuxième.

Le président: Certainement, je vous en prie.

M. Flaten: A partir de l'expérience de ses membres, le groupe a établi les éléments essentiels suivants, dont il faut tenir compte lorsqu'il s'agit d'élaborer de bons programmes d'exportation:

Premièrement, la vente exige du vendeur qu'il soit toujours au courant des derniers développements concernant les produits et leurs usages possibles, ainsi que leur situation sur le marché. Les vendeurs de produits doivent être actifs au sein de l'industrie et travailler à partir de leur bureau au pays tout en effectuant des voyages à l'étranger, plutôt que de travailler à l'étranger et revenir au pays pour se «mettre à jour». La Commission canadienne du blé, doté d'un nombre considérable d'années d'expérience, a fermé tous ses bureaux à l'étranger, à l'exception d'un seul. Le groupe était d'avis qu'une agence générale ne peut servir efficacement d'agence de vente d'un certain nombre de produits.

[Text]

Second sales can only be made by people who have something to sell and the authority to finalize deals. Promotional missions exploring for markets but which have no responsibility or authority for sales can cause frustration and alienation with potential buyers, if they raise a level of expectation but are unable to follow through.

Successful international trade negotiations have to respect the national customs of the importers and standing diplomatic relations, and established government departments are essential in the trading process. In other words, the services of the Department of External Affairs and the Department of Industry, Trade and Commerce will continue to be essential, regardless of the nature of the export development contact.

There are occasions when there are unnecessary, wasteful and confusing overlaps because of the activities of a number of departments of the federal government as well as the provincial governments, their trade missions and trade programs. Reduction of the confusion and apparent competition between different groups and agencies seeking export markets would give positive support to Canadian export efforts. An additional agency would be questionable if the same functions could be undertaken through more sensitive and closer working relationships with the current trade services of the government.

Potential services from an agency. While these producer marketing agencies had questions and concerns about what a new agency might offer over and above that which might be needed and/or could be available from the present government services, the group did suggest the following as services which could be useful for expanding exports:

1. Funding.

Trade could be enhanced through longer run contracts than most individual firms or smaller producer marketing agencies are able to handle. Some marketing agencies are unable to undertake long-term contracts because of their inability to ensure that product will be available to meet the contract, or that they will be able to carry the risk involved in long-term contracting.

2. Co-Ordination.

There is need to co-ordinate the export promotion thrusts now on-going but with the promotional activity integrated with the capacity and authority for actually making sales. A specific national agricultural export agency could facilitate co-ordination of federal departments, federal-provincial initiatives, and co-ordinate and/or integrate the work of different producer marketing agencies. Co-ordination of the export thrust of producer marketing agencies might involve more than simply co-ordinating the activities of provincial organizations which handle the same commodity, for example, provincial pork boards, and could include co-ordinating the sales efforts of a number of commodities when the development of a

[Traduction]

Deuxièmement, seules les personnes qui ont quelque chose à vendre et qui possèdent le pouvoir de conclure un marché peuvent faire des ventes. Les missions de promotion qui explorent les marchés, mais qui ne possèdent ni la charge ni le pouvoir de faire des ventes peuvent causer des frustrations chez les acheteurs possibles et se les aliéner si elles leur donnent de grandes espérances qui ne peuvent se concrétiser.

Pour réussir des négociations en matière de commerce international, il faut respecter les coutumes nationales des importateurs et les relations diplomatiques courantes, et les ministères des gouvernements établis sont essentiels au processus et celui de l'Industrie et du Commerce continueront d'être essentiels, quelle que soit la nature des relations servant à l'expansion des exportations.

Il se produit, à l'occasion, des chevauchements inutiles, coûteux et embrouillants, en raison du nombre d'activités de divers ministères fédéraux et provinciaux, de leurs missions commerciales et de leurs programmes commerciaux. La réduction de la confusion et de l'apparente concurrence qui existent entre les divers groupes et agences qui se cherchent des marchés d'exportation aiderait les exportations canadiennes. On pourrait douter du bien-fondé de l'existence d'une agence supplémentaire si les mêmes fonctions pouvaient être remplies par un resserrement des relations avec les services commerciaux du gouvernement et une sensibilisation aux possibilités qu'ils offrent.

Services pouvant être offerts par une agence. Quoique ces agences de commercialisation se demandaient avec une certaine appréhension quels services une nouvelle agence pourrait bien leur apporter que les gouvernements ne peuvent déjà ou ne pourraient leur offrir, le groupe a indiqué que les services suivants seraient utiles à l'expansion des exportations:

1. Le financement.

Des contrats d'une durée supérieure à celle que la plupart des organismes individuels ou des petites agences de commercialisation ne peuvent se permettre de signer auraient pour effet d'améliorer le commerce. Certaines agences de commercialisation ne peuvent signer de contrats à long terme, faute de ne pouvoir assurer qu'ils fourniront le produit pendant toute la durée du contrat ou de ne pouvoir assumer le risque inhérent à tout contrat à long terme.

2. La coordination.

Il est nécessaire de coordonner les efforts de promotion qui se font présentement dans le domaine de l'exportation, mais il faut que ces efforts soient incorporés à la capacité et au pouvoir de faire des ventes. Ainsi, une agence nationale chargée uniquement de l'exportation des produits agricoles pourrait faciliter la coordination des projets fédéraux et fédéraux-provinciaux, et coordonner ou intégrer les activités des différentes agences de commercialisation. Il se pourrait bien que la coordination des efforts d'exportation des agences dépasse la simple coordination des travaux des organismes qui s'occupent des mêmes produits, par exemple les agences de commercialisation du porc, et qu'elle comprenne les efforts de vente d'un

[Text]

package of different commodities might be essential for making a deal.

3. Market Intelligence.

Governments—both federal and provincial—and trading firms now do considerable work in getting market information. A specialized agricultural agency could acquire much more detailed market information than provincial commodity organizations or individual firms can themselves acquire. More importantly, a specialized agricultural agency controlled by producers would give producers access to detailed market information previously available only to industry and government trade officials.

The development of sound market information, however, requires that market analysts are fully conversant with the various commodity markets, and it would be doubtful that a general organization could properly serve this need unless it either had commodity expertise, or was tied in closely with the commodity marketing agencies.

4. Specialization.

While the Trade Commissioner service does a good job in making contacts abroad for the exporters, and in relaying market requirements to the trade, though there may be some real question sometimes as to how adequately the trade responds, the experience is that they cannot effectively represent specific commercial interests. Commodity specialists are needed and the commodity groups themselves are doing the job, and must continue to do it. Nonetheless, a specialized agricultural agency which develops a reliability as a contact through which importers could get immediate response from a wide range of food suppliers would be of help to producer agencies.

5. Facilitating trade.

A number of the commodity organizations do the market promotion and development themselves, but the actual marketing is done by dealers of one kind or other. In other situations, farm commodities are marketed internationally by processors or traders. In both types of situation there are occasions where market opportunities are by-passed because of the inability of the dealers to take the necessary risks, supply the market, or actually complete the potential transactions.

A broader based agency could assist through providing:

- (i) the size and scale to allow for adequate financing;
- (ii) the facility for study and development of different marketing arrangements, such as pooling or two-price systems;
- (iii) the capacity to study freight and transportation modes, and the ability to put together the logistics of assembling

[Traduction]

certain nombre de biens lorsque la réunion d'un certain nombre de produits en un «ensemble» s'impose pour qu'il soit possible de faire une vente.

3. Les renseignements concernant l'état du marché.

Les gouvernements fédéral et provinciaux et les maisons commerciales font actuellement beaucoup d'efforts pour obtenir des renseignements sur l'état du marché. Une agence agricole spécialisée pourrait acquérir beaucoup plus de données détaillées dans ce domaine que des organismes producteurs provinciaux ou des sociétés individuelles. Plus encore, contrôlée par des producteurs, une telle agence permettrait aux producteurs d'avoir accès à des renseignements réservés auparavant à l'industrie et aux fonctionnaires qui s'occupent de commerce.

La préparation de bons renseignements sur l'état du marché nécessite toutefois que l'analyste soit parfaitement au courant de la situation sur les divers marchés; il est donc douteux qu'un organisme général puisse remplir cette fonction avec efficacité, à moins qu'il ne possède les compétences voulues en matière de biens ou qu'il ne maintienne d'étroites relations avec les agences de commercialisation.

4. La spécialisation.

Bien que le service de délégués commerciaux réussit à établir de bonnes relations à l'étranger, pour les exportateurs, et à faire connaître les exigences du marché aux intéressés, bien que l'on se demande parfois si les intéressés savent que faire de ces renseignements, l'expérience démontre qu'ils ne peuvent représenter efficacement des intérêts commerciaux précis. Il faut des spécialistes des produits, et des groupes spécialisés font et doivent continuer de faire le travail. Néanmoins, une agence agricole spécialisée qui a fait ses preuves en tant qu'intermédiaire par le biais duquel les importateurs peuvent obtenir une réponse immédiate d'un grand nombre de fournisseurs serait utile aux organismes de production.

5. L'aide au commerce.

Un certain nombre d'organismes producteurs s'occupent eux-mêmes de la promotion de leurs produits et de la création de marchés, mais ce sont des «commerçants» d'un genre ou d'un autre qui en font la commercialisation. Dans d'autres situations, les produits sont mis sur le marché international par des traiteurs ou des négociants. Dans les deux cas, il arrive que des occasions soient ratées parce que le commerçant est incapable de prendre les risques nécessaires, de fournir le marché ou d'effectuer réellement la transaction.

Une agence plus vaste pourrait être utile en offrant:

- (i) la taille et le champ d'activité nécessaires à un financement approprié;
- (ii) le nécessaire pour l'étude et l'élaboration de différents arrangements en matière de commercialisation, par exemple la mise en commun et le système du double prix;
- (iii) la capacité d'étudier le fret et les modes de transport, ainsi que de réunir les logistiques du rassemblement des stocks

[Text]

stocks and arranging transportation, and handling stocks—possibly at both end;

(iv) the ability for long term market planning and the related production planning to serve market contracts;

(v) training programs of various kinds. For example, there are needs for training programs on various aspects of handling, processing and marketing. There are also needs for training importers on potential and effective use of the products.

In summary, the producer marketing agencies which have export marketing experience are convinced that the producers' interests will be best served by their continuing to run their export programs as they now do, rather than ceding to a general agricultural export agency. While acknowledging that periodically they could use some types of help, they do not want to either have to compete with national export agency, or have another service, in addition to present government services drumming up business, but with no capacity, responsibility or authority to actually trade.

An agency, however, could serve useful purposes by providing funding to assist particularly for long-term contracting, co-ordinating marketing thrusts, providing specialized assistance for marketers—for example on pricing, freight and transportation issues, helping with long-term market planning and supply programs, and assembling and analyzing market information.

Unless the present marketing agencies are non-responsive or not aggressive enough in response to apparent market opportunities, can agency should not be involved in commodities trading.

If an agricultural export agency is to be developed, it should include in it all of the national commodity marketing agencies—provincial ones if they represent the total Canadian production for export—so that it will continually be aware of their interests and activities, and they will be completely informed of the agency's work. It should start small, and clearly it should not become a competitor to services now available from the federal government, or to activities which are now or could be undertaken by producers directly.

The Chairman: Thank you, Mr. Flaten. Senator Molgat?

Senator Molgat: Mr. Chairman, I understand that the original proposal for this export agency came from the CFA.

Mr. Flaten: This was first proposed by a group of farmers in Ontario through the OFA, but we were involved in the early meetings prior to the government becoming at all involved even in the discussions.

Senator Molgat: At that time, was it discussed at an annual meeting? What was the procedure of bringing this forward as a policy?

[Traduction]

et de l'arrangement de leur transport; enfin, la capacité de manipuler les stocks au départ et à l'arrivée;

(iv) la capacité de prévoir des marchés à long terme et de planifier la production en fonction de contrats à long terme;

(v) divers programmes de formation. Par exemple, des programmes de formation concernant divers aspects de la manipulation, de la transformation et de la commercialisation sont nécessaires. Il faut aussi enseigner aux importateurs les possibilités qu'offrent les produits et leur usage réel.

En résumé, les agences de commercialisation qui possèdent de l'expérience en matière d'exportation sont convaincues que les intérêts des producteurs seront mieux servis s'ils continuent d'exécuter leurs programmes d'exportation comme ils le font actuellement, plutôt que s'ils les mettent entre les mains d'une agence générale d'exportations agricoles. Tout en reconnaissant qu'elles pourraient parfois faire appel à certains types d'aide, elles ne veulent pas être obligées de faire concurrence à une agence nationale d'exportation ni d'avoir un autre service, s'ajoutant aux services gouvernementaux actuels, qui fait de l'annonce sans avoir la capacité, la charge ou le pouvoir de faire du commerce.

Par contre, il serait utile d'avoir une agence qui fournirait des fonds, notamment pour aider à la réalisation de contrats à long terme, coordonnerait les efforts de commercialisation, apporterait une aide spécialisée aux organismes chargés de la commercialisation—par exemple en ce qui concerne la fixation des prix, le fret et le transport, aiderait à élaborer des plans à long terme et à exécuter des programmes d'approvisionnement à long terme et, enfin, à réunir et analyser des renseignements concernant l'état du marché.

Sauf si les agences de commercialisation actuelles ne réagissent pas ou pas suffisamment aux occasions que semble présenter le marché, une agence générale ne devrait pas s'occuper du commerce des produits.

S'il doit y avoir une agence d'exportation des produits agricoles, il faudrait qu'elle comprenne toutes les agences nationales de commercialisation les provinciales, si elles représentent le total de la production canadienne à l'exportation: ainsi, elle sera toujours au courant de leurs intérêts et de leurs activités, et elles de même. L'agence devrait être petite au départ et ne pas offrir de services concurrentiels à ceux qu'offre actuellement le gouvernement fédéral ou à des activités que les producteurs ont entrepris ou pourraient entreprendre directement.

Le président: Merci, M. Flaten. Sénateur Molgat?

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, si je comprends bien, la proposition originale visant la création de cet organisme d'exportation émanait de la FCA.

M. Flaten: Elle a d'abord été avancée par un groupe d'agriculteurs de l'Ontario, par l'entremise de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, mais nous avons participé aux réunions préliminaires avant même que le gouvernement ne commence à participer aux discussions.

Le sénateur Molgat: A cette époque, en avez-vous discuté au cours d'une réunion annuelle? Comment avez-vous procédé pour avancer cette politique?

[Text]

Mr. Flaten: In the early stages this was discussed by a group of people but not in terms of a formal presentation to an annual meeting. Subsequent to that, and after some of the nuts and bolts had been added to it, this proposal was put before our annual meeting and passed by our membership.

Senator Molgat: Were there any dissenting groups, individuals or associations?

Mr. Flaten: I think it would be fair to say there were no dissenting groups, but probably there were individuals who had concerns about it, concerns that have been expressed by us since that time and by other groups as well. That points out, as our brief does, that the concerns tended to centre around the operational aspects of it rather than the bill itself or, indeed, even the powers that are incorporated within the bill.

Senator Molgat: I note that in the opening of your presentation you say that in the initial discussions with the government you asked basically for what is in the bill now. Yet, when we are questioning others who have appeared before us and who are presently opposing the bill, while they were at some previous stage supporting it, they seem to indicate that the bill in its final stage is not what they originally anticipated and that its powers are beyond what they envisaged. The real concern centres around the buy-and-sell and the "engaging in" provisions. Is that your perception of what has happened?

Mr. Flaten: All along our position has been that we see it as an operational agency and if it is going to be that, it has to have these powers. That is not to say they would need to be used in every instance and I think the buy-sell is a very good example of it. It is quite conceivable that there are instances where it may be necessary to use it but probably in the majority of cases it would not be used. We tend to think of it in the same light as marketing board legislation, for example, in which there is a lot of power incorporated into those boards and into the legislation. It is required to make them work even though all the powers are not necessarily used. We view this as the same thing. If it is going to be operational, then in our view it has to have these powers associated with it.

Mr. Kirk: I would like to supplement that somewhat. After our basic support was expressed by our 1979 annual meeting, there were discussions with the government, and some proposals were brought forward within the department that fell short of making it an operational agency. There were such proposals but they were not ours. We found at the early stage of those discussions that we had to make it very clear that we were talking about an operational agency with authority to operate commercially. Before the legislation came in, a cabinet document became available under freedom of information principles about the plans of the government in very considerable and extensive detail—not all of which appears in the legislation—but it was very much an operational proposal.

[Traduction]

M. Flaten: Au début, un comité en a discuté sans que ce soit présenté officiellement au cours d'une réunion annuelle. Par la suite, une fois les détails ajoutés, la proposition a été soumise au cours de notre réunion annuelle et adoptée par nos membres.

Le sénateur Molgat: Est-ce que des groupes, des personnes ou des associations différaient d'opinion?

M. Flaten: Je pense qu'il serait juste de dire qu'il n'y avait pas de groupe dissident, mais que probablement certaines personnes avaient des inquiétudes que nous-mêmes et d'autres groupes avons exprimées depuis. En fait, et notre mémoire l'indique également, ces préoccupations portaient surtout sur les aspects opérationnels de la société Canagrex, et non sur le projet de loi lui-même, voire sur les pouvoirs qui y sont incorporés.

Le sénateur Molgat: Je remarque qu'au début de votre mémoire vous dites que, lors de discussions préliminaires avec le gouvernement, vous avez demandé en substance les dispositions qui existent actuellement dans le projet de loi. Pourtant, lorsque nous interrogeons d'autres personnes qui ont comparu devant nous et qui s'opposent actuellement au projet de loi, bien qu'à un moment donné elles y souscrivaient, elles semblent dire que la dernière version du projet de loi diffère de ce qu'elles avaient d'abord prévu et que les pouvoirs qui y sont incorporés vont plus loin que ceux qu'elles avaient envisagés. La préoccupation principale concerne la disposition d'achat et de vente et le fait de «faire l'exportation». Selon vous, est-ce bien ce qui s'est produit?

M. Flaten: Nous avons toujours considéré qu'il s'agit d'un organisme opérationnel et, s'il doit en être ainsi, et organisme doit posséder ces pouvoirs. Nous ne voulons pas dire que ces pouvoirs devraient toujours être utilisés et, à mon avis, la disposition d'achat et de vente en est un très bon exemple. Il est fort concevable qu'il y ait des cas où il faille y recourir, mais il est probable qu'il s'agit de cas d'espèce. Nous avons tendance à considérer le projet de loi de la même manière que des lois portant création, par exemple, d'offices de commercialisation, car beaucoup de pouvoirs sont incorporés dans ces offices et dans ces lois. Ces pouvoirs sont nécessaires à leur fonctionnement, même s'ils ne sont pas nécessairement tous utilisés. A notre avis, il en va de même pour le projet de loi qui nous occupe. Pour que la société Canagrex soit opérationnelle, nous sommes d'avis qu'elle doit disposer des pouvoirs qui y sont rattachés.

M. Kirk: Je voudrais ajouter quelque chose. Après avoir appuyé le principe du projet de loi au cours de notre réunion annuelle de 1979, nous avons engagé des discussions avec le gouvernement, et certaines propositions ont été avancées qui ne permettaient pas d'en faire un organisme opérationnel. De telles propositions ont été faites, mais elles ne venaient pas de notre organisme. Dès le début des discussions, nous nous sommes fait un devoir de préciser très clairement qu'il devait s'agir pour nous d'un organisme opérationnel doté de pouvoirs commerciaux. Avant que le projet de loi ne soit déposé, un document d'analyse très détaillé du Cabinet a été révélé, conformément à la loi sur l'accès à l'information, faisant état des projets du gouvernement. Bien que tous les détails ne

[Text]

This was summarized and reported to our board of directors and all along our position on this was reaffirmed. It is not going too far to say that no substantial opposition within the farm organization structures developed to this proposal prior to the committee hearings in fact. At least, that is our experience within our organizational structure. The opposition that has developed follow from concerns about operational competence and producer representation and control rather than a flat out, unequivocal opposition to the bill as a whole in principle.

Senator Molgat: The bill as it is drafted in its present form is in line with your original view of what it should be?

Mr. Flaten: Yes.

Senator Molgat: In your opinion it is not changed?

Mr. Flaten: Not really, no.

Senator Molgat: To "engage in or buy and sell," in your view, is an essential element, and yet in your supplementary notes the summary on page 4 seems to contradict that, because these groups say in paragraph 3 it should not be involved in commodity trading. It should assist in long-term contracting, co-ordinating market thrusts and providing specialized assistance for marketers, that is, on pricing, freight and transportation issues, helping with long-term market planning, and supply programs and assembling and analyzing market information. That seems to contradict the principle of "engaging in".

Mr. Flaten: Not necessarily. Basically, we see it as an agency that is a facilitator of trade. In so facilitating it may have to do all these other things. It depends on who they are working with in terms of the trade, whether it is a marketing board, or a broker, or a government agency or whatever. Therefore, it may or may not have to do these things depending on what kind of a trading deal it is and who is involved and so on. If one could interpret that as involved in future trading and so on, we do not see that as a necessity. We think there is a role for it, and we have said all along that we do not see it as a competitor to anyone who is now doing a good job in trading. I think it becomes fairly obvious that it is not necessary in that area or perhaps even with particular countries in which we do a good job in trading. One could use the example here of our trade with the United States where the trading patterns are fairly well developed between companies and agencies. We see it more as getting out into other parts of the world where the trade is not well developed at the present time.

[Traduction]

soient pas repris dans le projet de loi, je dois dire qu'il s'agissait d'une proposition visant à faire de Canagrex un organisme. Remis à notre Conseil d'administration, ce document résumé est venu confirmer notre position sur la question. Je ne crois pas m'aventurer trop loin en disant qu'aucun organisme représentant les agriculteurs n'a soulevé de véritable opposition à cette proposition avant que le Comité n'entame ses auditions. A tout le moins, c'est ce qui s'est passé chez nous. Les opposants à cette mesure se sont surtout dits préoccupés au sujet des pouvoirs opérationnels, de la représentation des producteurs, de même que des pouvoirs de contrôle, au lieu de soulever une opposition non équivoque à tout le projet de loi par principe.

Le sénateur Molgat: Le libellé actuel du projet de loi est-il conforme à l'idée que vous vous en faisiez au départ?

M. Flaten: Oui.

Le sénateur Molgat: A votre avis, rien n'est changé?

M. Flaten: Non, pas réellement.

Le sénateur Molgat: Selon vous, ce pouvoir d'acheter et de vendre est un élément essentiel; pourtant, vos observations supplémentaires que vous avez lues en partie, et que vous résumez en page 4, semblent contradictoires, parce que ces groupes disent au paragraphe 3 que la société Canagrex ne devrait pas faire le commerce de marchandises. Elle devrait plutôt faciliter la signature de contrats à long terme, coordonner les marchés et offrir une aide spécialisée aux agences de commercialisation, notamment pour la fixation des prix, le fret et le transport. Elle devrait en outre faciliter la planification à long terme des marchés, offrir des programmes, recueillir et analyser les données sur ces marchés. Cela semble contredire le principe voulant qu'elle fasse de l'exportation.

M. Flaten: Pas nécessairement. Fondamentalement, nous considérons la société Canagrex comme un organisme capable de faciliter les échanges commerciaux. Ce faisant, elle devra peut-être s'engager dans toutes ces autres activités. Cela dépend avec qui elle fait affaires, commercialement parlant, qu'il s'agisse d'un office de commercialisation, d'un courtier, d'un organisme gouvernemental ou autre. Par conséquent, elle ne sera peut-être pas tenue de s'engager dans ces activités, suivant le genre d'opération commerciale qu'elle effectuera et avec qui elle transigera. Si pour vous cette disposition implique qu'elle devra s'engager dans des opérations commerciales et autres à l'avenir, nous ne croyons pas que cela soit nécessaire. Nous pensons plutôt que la société Canagrex a un rôle propre à jouer et nous avons toujours soutenu qu'elle ne devait faire concurrence à aucun organisme qui tire bien son épingle du jeu sur les marchés. Pour moi, il est tout à fait évident que la société Canagrex n'aura pas à intervenir dans ce domaine, et peut-être même que ses services ne seront pas nécessaires dans certains pays avec qui nous entretenons de bons échanges commerciaux. Peut-être pourrions-nous prendre ici l'exemple des États-Unis où les créneaux d'échanges commerciaux sont particulièrement bien définis entre les sociétés et les organismes. Pour nous, la société Canagrex devra d'occuper d'avantage d'autres régions du monde où le commerce n'est pas tellement développé actuellement.

[Text]

Mr. Kirk: These organizations are not looking for Canagrex to take over their business. I think they pointed out that sometimes the agency will be necessary to make the kind of contacts and to do the kind of selling that is not possible for some boards, and for exploiting some market opportunities. They will have to assume some risk perhaps and that is where the joint ventures can come in. They make it very clear how important it is that people who go into the field to sell should be able to deal, and as we interpret it that part of the report is not saying they do not want any authority in the agency to operate commercially and in proper ways. They do want that where the circumstances require it, but it is not a question of takeover. These boards and others are going to raise absolute Cain if there is any sort of takeover of that nature, and we do not think it will happen.

Senator Molgat: Earlier in our hearings I mentioned a press clipping about Mr. Kirk speaking at a general meeting of the Ontario Federation of Agriculture relating to concerns expressed about division within the agricultural community. He said that the issue of Canagrex had become a division element and deplored that this was so. This division in part seems to be one between western Canada and eastern Canada. For example, the Manitoba Farm Bureau originally, was supportive and now, although the majority is small, is opposed. This morning we heard from the Government of Alberta and other groups strongly opposed. Support seems, generally, to come from the province of Ontario.

Is there a solution? If you are convinced that buy-and-sell is unnegotiable and must remain, is there another way of preventing division in the agricultural community by doing this on a regional basis? Could it be, for example, applied to everything west of the boundary of the Canadian Wheat Board which is a regional structure? Could there be an opting-in at a later date or some means of including other goods? Is there another solution? Could it be done on a commodity basis?

Mr. Flaten: I do not necessarily agree with you that there is an east-west consideration although there may be a degree of that. You indicated that in Manitoba there was a split among groups. I would suggest that there is also a split within groups. I know the Canadian Cattlemen's Association is opposed to the bill and, yet, I have talked to many cattlemen privately, who are supportive of it. That is a normal situation within groups.

I do not think one would like to see it done on a regional basis. One of the problems we have is that just about every province in this country has developed some kind of export legislation, and much of that has more power than is contained in this bill. They compete with one another. I would hate to see us trying to foster that kind of activity. I think we must do

[Traduction]

M. Kirk: Ces organismes ne tiennent pas à ce que la société Canagrex les remplace. Ils ont souligné, je pense, qu'à l'occasion Canagrex devra établir certains contacts, effectuer des transactions que certains offices de commercialisation n'arrivent pas à réaliser, et qu'en outre elle pourrait exploiter certains marchés. Peut-être ces organismes devront-ils prendre des risques et c'est à ce moment-là qu'il pourra être question de coentreprises. Je le répète, ces organismes laissent entendre clairement à quel point il est important que ceux qui veulent pénétrer un marché soient capables de le faire. A notre avis, et je crois aussi à juste titre, cette partie du rapport ne dit pas que les organismes refusent à Canagrex tout pouvoir commercial. Ils sont prêts à lui accorder ces pouvoirs lorsqu'elle est justifiée d'entrer sur ces marchés, mais il n'est pas question de mainmise. Ces offices de commercialisation et d'autres organismes vont faire tout un scandale s'il est moindrement question de mainmise de ce genre, mais nous ne croyons pas qu'il en soit ainsi.

Le sénateur Molgat: J'ai fait état tout à l'heure d'une coupure de presse relatant des propos qu'a tenus M. Kirk devant l'Ontario Federation of Agriculture lors d'une réunion générale concernant les préoccupations exprimées au sujet des divisions au sein de la collectivité agricole. M. Kirk affirmait que le projet de loi sur la société Canagrex était devenu un élément de division et il le déplorait. Il me semble qu'il existe notamment des divergences entre les représentants de l'Ouest et de l'Est du Canada. Par exemple, le Manitoba Farm Bureau appuyait au départ le projet de loi, et maintenant, bien que par un faible pourcentage, il s'y oppose. Ce matin, nous avons entendu le gouvernement de l'Alberta et d'autres groupes qui sont fortement opposés au projet de loi. En général, il semble que ce soit l'Ontario qui appuie cette mesure législative.

Y a-t-il une solution? Si vous êtes convaincus que ce pouvoir d'achat et de vente n'est pas négociable et qu'il doit être maintenu dans le projet de loi, y a-t-il un autre moyen d'empêcher la division au sein de la collectivité agricole en fondant plutôt ce pouvoir sur une base régionale? Par exemple, ce pouvoir pourrait-il s'appliquer à tout ce qui est à l'ouest des frontières de la Commission canadienne du blé, qui est en soi un organisme régional? Le projet de loi pourrait-il contenir une clause d'adhésion ultérieure ou certains moyens d'inclure d'autres biens? Y a-t-il une autre solution? Pourrait-on procéder par catégorie de marchandises?

M. Flaten: Je ne suis pas nécessairement d'accord avec vous lorsque vous parlez de division Est-Ouest, bien que cela puisse être en partie le cas. Vous dites qu'au Manitoba les groupes sont divisés. Je crois aussi qu'il y a des divergences au sein même de certains groupes. Je sais que la Canadian Cattlemen's Association s'oppose au projet de loi. Pourtant j'ai parlé en privé avec de nombreux éleveurs qui y sont favorables. C'est là une chose normale au sein d'un groupe.

Je ne crois pas que l'idée de base régionale soit acceptable. Un de nos problèmes, c'est que presque chaque province a adopté certaines lois sur l'exportation qui ont pour la plupart plus de force que les pouvoirs prévus dans le projet de loi. Elles se font concurrence entre elles. Je ne voudrais surtout pas que nous essayions de faire de même. Je crois que nous devons

[Text]

everything to try to put it together in terms of a national approach.

If the bill is dropped, there may be as much divisiveness and, perhaps, even more so than if it is passed.

Divisiveness is not a new feature of our country. As an example, provincialism is a factor in regard to the Crow rate debate. A number of other issues cause divisiveness within farm organizations and between groups of commodities.

As we interpret the bill, and as has been suggested to us, the activities of Canagrex would be related to the commodities of those groups who have asked to work with it. That gives those who want to work with it an opportunity to do so. Those who do not are certainly not going to be involved. However, I can foresee that they would change their minds later on. In fact, I would suggest that it may well be that some of the people who are expressing concern and opposition at the present time may be some of the leaders in wanting to work with it once it is established.

Mr. Kirk: I would like to correct one thing. When claims were made that the wheat pools were against this legislation, we took some trouble to ascertain whether this was true. We came to the conclusion that it was not true of the Saskatchewan Wheat Pool or of the Alberta Wheat Pool. We are quite sure that also applies to the Manitoba Pool elevators. However, they were not in attendance at the meeting when the Manitoba Farm Bureau voted against the program.

It is also not the case that there is solid support for this only in Ontario. Solid support for this exists among many organizations in the prairies. It exists in B.C., Quebec and the maritimes. It exists in the horticultural field through its national organization. Last week it was approved by the Dairy Farmers of Canada, and they recognize very well the role of the Canadian Dairy Commission. They welcome the potential for the possible useful export undertakings that this legislation might provide in co-operation with the Canadian Dairy Commission.

Senator Molgat: So you see no possibility of a regional structure. You are not in favour of that. However, you do say that you can see some approach being made on a commodity basis. Do you mean by that, for example, because the Canadian Cattlemen's Association presently takes an anti-position, cattle and beef products should not be involved until such time as they vote to opt in, and that others such as the tobacco growers would vote to opt into the program?

Mr. Flaten: It is a matter of working with the groups involved in international trade, whether it is traders or producer groups. The obvious conclusion is that those who wish to

[Traduction]

concentrer tous nos efforts pour en arriver à une approche nationale.

Si le projet de loi est abandonné, cela risque de créer autant de division et peut-être même plus que s'il était adopté.

Le manque d'unité n'est pas nouveau chez nous. Par exemple, les priorités des provinces sont un facteur dont il faut tenir compte dans les débats sur les tarifs du Nid-de-Corbeau. Un certain nombre d'autres questions divisent aussi les organismes agricoles et les producteurs ou marchands de différentes denrées.

D'après la façon dont nous comprenons le projet de loi, et comme on nous l'a laissé entendre, la société Canagrex s'occuperait des produits des groupes qui ont demandé de travailler avec elle. Ainsi, ceux qui voudront profiter de ses services pourront le faire. Quant à ceux qui refusent, ils en auront le droit. Toutefois, je pense que ces groupes risquent de changer d'avis plus tard. En fait, je pense qu'il est fort possible que ceux qui s'opposent le plus actuellement au projet de loi seront les premiers à vouloir travailler avec la société Canagrex une fois qu'elle sera créée.

M. Kirk: J'aimerais corriger une chose. Lorsqu'on a prétendu que les syndicats du blé étaient contre le projet de loi, nous nous sommes donné la peine de vérifier si cela était vrai. Nous en sommes venus à la conclusion qu'il n'en allait pas ainsi du Syndicat du blé de la Saskatchewan et de l'Alberta. Nous sommes presque certains qu'il en va de même du Syndicat du Manitoba. Toutefois, leurs représentants n'étaient pas présents à la réunion au cours de laquelle le Manitoba Farm Bureau a voté contre le projet de loi.

Il n'est pas vrai non plus que seule la province de l'Ontario appuie le projet de loi. De nombreux organismes des Prairies sont d'accord; il en va de même pour certains organismes de Colombie-Britannique, du Québec et des Maritimes. Les représentants du monde de l'horticulture, par le biais de leur organisme national, pensent de même aussi. La semaine dernière, les Dairy Farmers of Canada ont approuvé le projet de loi et ils reconnaissent très bien le rôle de la Commission canadienne du lait. Ils accueillent favorablement les pouvoirs éventuels qui pourront leur permettre d'entrer sur les marchés d'exportation, pouvoirs contenus dans le projet de loi qui leur donneraient la possibilité de travailler de concert avec la Commission canadienne du lait.

Le sénateur Molgat: Donc, vous ne croyez pas qu'il soit possible d'établir une structure régionale. Vous n'êtes pas favorables à cette solution. Toutefois, vous dites que la question pourrait être abordée par catégorie de marchandises. Par exemple, voulez-vous dire que, parce que la Canadian Cattlemen's Association est actuellement contre le projet de loi, Canagrex ne devrait pas s'occuper du bœuf et des produits du bœuf jusqu'à ce que l'Association décide de se rallier à elle, alors que d'autres organismes comme les producteurs de tabac pourraient décider au moyen d'un vote de participer au programme de Canagrex.

M. Flaten: Il s'agit en fait de travailler avec les groupes qui font du commerce international, qu'il s'agisse de commerçants ou de groupes de producteurs. La conclusion qui s'impose, c'est

[Text]

work with it are those whom Canagrex would work with. They are not in a position, as we understand it, to impose their will upon groups who do not wish to work with them.

I notice that some, such as the Canadian Wheat Board and the Canadian Dairy Commission, expressly do not want to be included. I do not see the value of that because one, two or three years down the road they may wish to become involved in some deals. In that circumstance, I think it would be unfortunate if they were excluded from the bill.

As an example, if there were a package deal with some country, which included other products, other groups may want to be involved. Then Canagrex could go back to the organizations involved and come to some kind of an arrangement. They would not want to be excluded in that sort of situation.

Even though the Canadian Wheat Board and the Canadian Dairy Commission are excluded by provision of the bill, it still leaves the option open, if they want to come in with Canagrex, to do so. I think lots of variability in this sort of area is a good thing.

Senator Molgat: The Canadian Cattlemen's Association appeared before us, and they specifically said they wanted to be excluded. If I understood their presentation properly, they said that, although others may be in favour of it, they were not. Do you see cattle being completely left out with the possibility, at a later time, of being able to opt in?

Mr. Flaten: I think it would be unfortunate if that happened. We would not see that as a particularly viable thing for the cattle people of this country. As I indicated earlier, the option should be there for them to work with it if they wish to do so. I can foresee opportunities for them to do that.

I think they are afraid Canagrex will come down on them and say they must sell through them. We do not see this as an operational aspect at all.

I think it is a responsibility of the people who are appointed to the board and of groups like ourselves and other commodity groups to see that it does not operate that way.

Senator Molgat: So you are not in favour of opting out of a non-inclusion and an opting-in by any group?

Mr. Flaten: No. Using that as an example, lots of cattle people in our organization are in favour of it.

Senator McGrand: Is there room in this legislation for small groups who do not want to be involved in Canagrex to opt out? I can think of small groups who, over the years, have been very successful in the production and marketing of their products. They do not want to be involved, and they want to go on conducting their businesses as their fathers did. What chance

[Traduction]

que ceux qui désirent travailler avec Canagrex sont ceux avec lesquels Canagrex accepterait de travailler. Elle n'est pas en mesure, d'après ce que nous comprenons, d'imposer sa volonté à des groupes qui ne désirent pas travailler avec elle.

Je remarque que certains offices, par exemple la Commission canadienne du blé et celle du lait, refusent expressément de s'associer. Je n'en vois pas le bien-fondé, parce que, dans deux ou trois ans, ces organismes voudront peut-être s'associer à certaines transactions de Canagrex. Dans ce cas, je crois qu'il serait malheureux si elles étaient exclues des dispositions du projet de loi.

Par exemple, si un contrat était conclu avec un pays nécessitant la vente d'autres produits, d'autres groupes voudraient peut-être y participer. Alors, la société Canagrex devrait faire appel à ces organismes et conclure une entente. Ces organismes ne voudraient pas être exclus, si tel était le cas.

Même si la Commission canadienne du blé et celle du lait sont exclues des dispositions du projet de loi, elles ont toujours la possibilité, si elles le veulent, de s'associer à Canagrex. Je crois qu'il est bon que les choses ne soient pas immuables dans ce domaine.

Le sénateur Molgat: La Canadian Cattlemen's Association a comparu devant notre Comité et a expressément déclaré qu'elle tenait à être exclue des dispositions de Canagrex. Si j'ai bien compris, ses représentants ont dit que, bien que d'autres puissent être en faveur de Canagrex, eux ne l'étaient pas. Croyez-vous que les éleveurs de bétail pourraient être totalement exclus tout en se réservant la possibilité de se joindre ultérieurement à Canagrex?

M. Flaten: Je pense qu'une telle chose serait malheureuse. À notre avis, cette perspective n'est pas particulièrement intéressante pour les éleveurs de notre pays. Comme je l'ai dit tout à l'heure, ils devraient avoir la possibilité de travailler avec Canagrex s'ils le désirent. J'entrevois pour eux la possibilité de le faire.

Je crois que les éleveurs ont peur que Canagrex les oblige à vendre leurs produits par son intermédiaire. Pour nous, la possibilité qu'une telle chose se produise ne relève pas du tout de son pouvoir opérationnel.

Je crois qu'il incombe aux responsables des offices de commercialisation et de groupes comme le nôtre, ou encore d'autres groupes de commerçants, de veiller à ce que les choses ne se passent pas ainsi.

Le sénateur Molgat: Donc, vous n'êtes pas favorables à cette clause dérogatoire ou à l'exclusion avec la possibilité de changer d'avis pour quelque groupe que ce soit?

M. Flaten: Non, mais je dois que beaucoup d'éleveurs qui sont membres de notre organisme sont en faveur de cette option.

Le sénateur McGrand: Ma question était prête avant que le sénateur Molgat ne pose la sienne. Le projet de loi peut-il permettre à de petits groupes qui ne veulent pas s'associer à Canagrex de s'en dissocier? Je pense par exemple à de petits groupes qui, avec les années, ont très bien réussi dans leur production et dans leur commercialisation. Ils ne veulent pas

[Text]

would there be for small groups who produce and market a specific product to continue as they have done in the past?

Mr. Flaten: There is nothing to prevent them from continuing to do that.

Senator McGrand: They will not have to be involved, will they?

Mr. Flaten: No. If they are satisfied that they are doing a good job, the more power to them, let them go ahead and do it.

Senator Anderson: My question, Mr. Chairman, may be repetitious; it is along the same lines as that of Senator McGrand. Some of the groups and smaller organizations have objections to the bill in that they feel that Canagrex may go into their markets for the common good. You people, however, if there is, you will be the first to raise an outcry. Did I understand you correctly in that respect?

Mr. Kirk: I would imagine that with respect to a particular commodity, where a limited but stable market has been developed by some interest, if the producers of that commodity thought that they wanted to develop other markets and saw real opportunities for doing so, then of course the question of the position of that particular business that has been developed arises. I would expect and hope that it would be entirely possible to develop that market, to respect the prior commercial interests of the exporter of that product and to be able to act in a wise and equitable manner without endangering the possibility of market expansion. I am not suggesting that these things will not have to be worked out with great care. I think it is naive to say that no problem of any sort will arise.

Mr. Flaten: On the other hand, I think one of the real roles of Canagrex might well be in the area where a number of small businesses are involved in a similar kind of production. Perhaps they could not afford to check out the East Asian market, for example, and would work through the corporation, Canagrex in an effort to develop their marketing. They could then collectively supply the products necessary to facilitate the trade that might be established by that particular activity. This seems to us to be a role that the corporation could play.

Senator Anderson: From what I understand, there are those who are quite confident in their own ability to expand. Whether that sort of problem could be worked out, I do not know. As far as you people are concerned, at any rate, it would be fairly safe?

Mr. Flaten: There is always a tendency, I think, for people who are involved in business to look at that part of the trade that is within easiest access. The United States, for example, is close in proximity; we have the same kinds of habits, the same eating patterns, and all of that sort of thing. With its big population, it is the easy kind of market to consider. It is much more difficult to go into some of the other foreign countries in an effort to develop a market that is not already existent. A

[Traduction]

s'associer à Canagrex, ils veulent plutôt poursuivre leurs affaires comme le faisaient leurs pères. Quelles sont les possibilités pour ces petits groupes qui produisent et commercialisent un produit en particulier de poursuivre leur exploitation comme ils le faisaient par le passé?

M. Flaten: Rien ne les empêche de continuer.

Le sénateur McGrand: Ils ne sont pas tenus de s'associer à Canagrex, n'est-ce pas?

M. Flaten: Non, s'ils estiment faire du bon travail, tant mieux pour eux; qu'on les laisse faire.

Le sénateur Anderson: Ma question, monsieur le président, sera peut-être répétitive car elle concerne les points qu'a soulevés le sénateur McGrand. Certains groupes et organismes restreints s'opposent au projet de loi parce qu'ils estiment que Canagrex risque de pénétrer leurs marchés dans l'intérêt général. Toutefois, vous ne croyez pas que ce soit là un danger et, le cas échéant, vous seriez les premiers à protester. Est-ce que je vous ai bien compris lorsque vous avez parlé de cela?

M. Kirk: J'imagine que, pour une denrée en particulier, si un organisme a réussi à s'assurer un petit marché stable et si les producteurs de cette denrée envisageaient de pénétrer d'autres marchés et estimaient avoir de véritables chances de le faire, la question de la position de cet organisme se pose. Je pense et j'espère qu'il sera tout à fait possible de pénétrer ce marché, de respecter les intérêts commerciaux antérieurs de l'exportateur de ce produit et d'agir en toute justice et équité sans mettre en danger les possibilités d'expansion du marché. Je ne dis pas qu'il ne faudra pas user de très grande prudence dans ce cas. Je crois qu'il serait plutôt naïf de croire qu'aucun problème de ce genre ne se posera.

M. Flaten: Par contre, je crois que Canagrex pourrait avoir à jouer un de ses rôles véritables lorsqu'un certain nombre de petites entreprises s'adonneront au même genre de production. Peut-être, ne pourront-elles pas se permettre de tenter de pénétrer le marché du Sud-est asiatique, par exemple, et souhaiteront-elles travailler en collaboration aux Canagrex, en vue d'accroître leurs marchés. Ensemble, ces organismes pourraient fournir les produits nécessaires pour faciliter cet échange commercial qui pourrait être fait dans un domaine précis. Nous croyons que c'est là un rôle que la société Canagrex pourrait jouer.

Le sénateur Anderson: D'après ce que je comprends, certains producteurs sont très sûrs de leurs possibilités d'expansion. Quant à savoir si ce genre de problème pourrait être réglé, je l'ignore. De toute façon, croyez-vous que cela soit très prudent.

M. Flaten: Je crois que les gens qui font du commerce ont toujours tendance à songer aux marchés les plus facilement accessibles. Par exemple, les États-Unis sont très proches; nous avons le même genre de vie, les mêmes habitudes alimentaires, et bien d'autres choses en commun. Les États-Unis comptant une population nombreuse, ils constituent un marché très facile à pénétrer. C'est par compte beaucoup plus difficile d'essayer de percer les marchés de certains autres pays étran-

[Text]

collective action by producers and processors through a corporation like Canagrex, which might be able to facilitate the pulling together of the whole thing, could be valid. I think that is an area where Canagrex might well serve a purpose.

Senator Bielish: Mr. Flaten, you sound pretty smooth and convincing. One of my concerns, however, is this: Why do provincial organizations that have been part and parcel of the Canadian Federation of Agriculture see it differently? Why have they voted totally against Canagrex?

Mr. Flaten: I do not think, senator, that "totally against" is the proper term to use.

Senator Bielish: They have voted against it, in any event.

Mr. Flaten: I attended the Unifarm meeting two weeks ago when this question was debated and a vote was taken. By a show of hands, the chairman could not decide which way the vote had gone so a count had to be taken. I would suspect that if 10 people had changed their votes, the end result would have been in favour of Canagrex. There is division on this vote.

What perturbed me more than anything at that convention, was that, when people got up to the microphone to speak, particularly those opposed to the bill, they said, "I haven't read the bill but I hear that this is going to happen." That disturbed me because I think that the people who are discussing and debating the bill should at least take the time to read what is in it and the proposed amendments that have been made by opposition members. I think useful amendments have been made to the bill since it was first introduced.

I am not sure in my own mind, therefore, of the complete reality of some of the arguments that are being made in terms of the philosophical view or, indeed, the political view.

Senator Bielish: In some of the presentations that have been made it was implied that, when Canagrex was originally proposed, it was comprised of the first two proposals and not the third, the buy-and-sell, so that the people discussed those two items and were, by and large, in favour of them. When the bill came out and the buy-and-sell provision was introduced, however, the opposition arose. In your position, as president of the Canadian Federation of Agriculture, what are your comments in that regard?

Mr. Flaten: As we indicated earlier, we were involved in the planning stages of the bill. In considering the idea of it, we agreed that it had to be operational, and that, to be operational, it had to have a buy-sell aspect to it. In our view, then, that provision has really been a necessity right from the start. Whether or not it is used will depend on each individual deal that is being made, the commodity that is involved, the companies that are taking part and so on.

I think one interpretation which has been given to this provision by many people is that it might be extended to the

[Traduction]

gers qui n'ont pas encore été exploités. Une action concertée des producteurs et des transformateurs par l'entremise d'une société comme Canagrex, qui pourrait aider à coordonner tous les éléments, serait peut-être intéressante. Je crois que c'est là un domaine où la société Canagrex pourrait très bien prouver son utilité.

Le sénateur Bielish: Monsieur Flaten, vous paraissez assez détendu et convaincant. Toutefois, il y a quelque chose qui m'intrigue. Pourquoi les organismes provinciaux, membres de la Fédération canadienne de l'agriculture, voient-ils les choses d'un œil différent? Pourquoi ont-ils voté catégoriquement contre le projet de loi sur Canagrex?

M. Flaten: Je ne crois pas, sénateur, qu'il soit juste de dire qu'ils ont «voté catégoriquement contre».

Le sénateur Bielish: Ils ont voté contre, de toute façon.

M. Flaten: J'ai assisté à la réunion de Unifarm lorsque cette question a été discutée il y a deux semaines et qu'un vote a eu lieu. Le président ne pouvait se prononcer sur l'issue du vote à main levée; il a donc fallu procéder à un comptage. Je pense que si dix personnes avaient voté différemment, le résultat aurait été positif. Les avis sont donc partagés.

Ce qui m'a le plus ennuyé lors de cette réunion, c'est que des personnes ont pris la parole, tout particulièrement celles qui s'opposaient au projet de loi, pour dire qu'elles n'avaient pas lu le projet de loi, mais que d'après ce qu'elles avaient entendu, il allait se produire telle ou telle chose. Cela m'a agacé parce que je pense que des personnes qui discutent d'un projet de loi devraient prendre au moins le temps de le lire et prendre connaissance des modifications qui ont été proposées par les députés de l'opposition. Je pense que des amendements importants ont été apportés au projet de loi depuis qu'il a été déposé.

Par conséquent, je ne suis pas convaincu du bien-fondé de certains des arguments qui ont été avancés sur les aspects philosophiques ou politiques du projet de loi.

Le sénateur Bielish: Certains des intervenants qui ont pris la parole sur la question laissent entendre que, lorsque la proposition initiale prévoyant la création de Canagrex a été présentée, elle portait seulement sur les deux premiers éléments et non sur le troisième, c'est-à-dire le pouvoir d'acheter et de vendre, de sorte que les gens qui n'ont discuté que ces deux questions y étaient dans l'ensemble favorables. Lorsque le projet de loi a été déposé et que cette disposition sur les pouvoirs d'achat et de vente a été présentée, c'est là qu'il y a eu un tollé. En tant que président de la Fédération canadienne de l'agriculture, qu'en pensez-vous?

M. Flaten: Comme nous l'avons indiqué précédemment, nous avons participé à l'ébauche du projet de loi. Nous estimons que Canagrex devait être dotée de pouvoirs opérationnels et qu'à ce titre elle devait avoir le pouvoir d'acheter et de vendre. À nos yeux, cette disposition était réellement nécessaire dès le début. Quant à savoir si le pouvoir d'achat sera utilisé, cela dépendra de chaque transaction particulière, du produit qui en fera l'objet, des sociétés qui y participeront et ainsi de suite.

Je crois que beaucoup de personnes interprètent cette disposition de la façon suivante: pour elles, elle peut s'appliquer à

[Text]

purchase of land for production, and this sort of thing. That is not our interpretation of this provision. Indeed, the bill now excludes that from its operational aspect. Our interpretation of the buy-sell provision is that it may be necessary in order to facilitate the pulling together of a package of goods. Canagrex may buy a product from, let us say, half a dozen different suppliers to put it together for export. That is essentially what we see as the main activity involved in that provision.

Senator Bielish: In item No. 1 on page 2 of your presentation you state that the commodity sales require that salesmen have up-to-date knowledge of a commodity, including its potential uses as well as the current market situation, and so on. Is that not possible with the facilities that are available at present? Some witnesses we have heard so far indicate that the crown corporation is not necessary because they can work within the existing export facilitating agencies that are already in place through the various departments, and that all that is needed are people with a knowledge of agriculture and input. The representatives of the tobacco industry said that 42 countries had already been tapped. There would not be that many markets to go. IT & C has facilities, as do the embassies. Do you feel that yet another group of salesmen should be going around the world, that they could do a better job in providing input than those who are already in the various countries? I can see departments vying with each other for that trade, competing with each other, competing with existing organizations that are doing what they consider to be a reputable job of selling products on the export market. They feel that the system is working well, that they have co-operated with both federal and provincial governments. Duplication is a matter of concern to them.

Mr. Flaten: We also have some of that concern. We see Canagrex—again we get back to the idea of its being operational—as having the ability to actually do the dealing, whereas most of the others are just facilitators, or promoters, or whatever their job happens to be. Indeed, some of the agencies to which you referred may be called upon only if credit guarantees or some special services are required in connection with a contract that is made between an individual firm and another firm, or whatever. In this day and age one cannot underestimate the necessity of government-to-government kind of trade. Whether we like it or not, the principle of free trade is no longer a very live one in the world. So much of trade is done on an intergovernmental or intergovernmental agency basis that we cannot exclude the need for a lot of our trade being done that way. It is not a matter of whether we like it or not; it has become a matter of necessity.

The other thing is that we see it as representing people who are responsible only for agriculture, and not for the whole gamut of everything that we trade as a country. Therefore their specialization is in agriculture, and, from our point of

[Traduction]

l'achat de terres aux fins de production, et à ce genre de choses. Nous n'interprétons pas les choses de la même façon. En fait, le libellé actuel du projet de loi exclut cette possibilité de son aspect opérationnel. À notre avis, cette disposition d'achat et de vente peut s'avérer nécessaire afin de faciliter la transaction d'un ensemble de produits. La société Canagrex pourrait par exemple acheter à une demi-douzaine de fournisseurs différents des denrées qu'elle rassemblerait à des fins d'exportation. C'est là essentiellement, à notre avis, la principale activité que vise cette disposition.

Le sénateur Bielish: À propos de la question n° 1, vous dites à la page 2 de votre mémoire qu'il importe que les vendeurs connaissent très bien le produit à vendre, y compris ses utilisations possibles, la situation du marché et ainsi de suite. N'est-il pas possible de faire de même avec les moyens qui sont actuellement offerts? Certains des témoins entendus jusqu'à maintenant estiment que la société de la Couronne n'est pas nécessaire parce qu'ils peuvent transiger avec les organismes d'exportation qui sont déjà en place dans les divers ministères, et qu'ils ont simplement besoin d'un personnel responsable et dynamique qui s'y connaît en agriculture. Les représentants de l'industrie du tabac ont dit que 42 pays avaient déjà été pénétrés. Il n'y aurait donc plus tellement d'autres marchés disponibles. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a ses services spécialisés, tout comme les ambassades. À votre avis, un autre groupe de vendeurs doit-il faire le tour du monde, prétendant accomplir un meilleur travail que ceux qui sont déjà dans les divers pays? Je crains que les ministères ne se fassent concurrence pour ces échanges commerciaux, ou ne fassent concurrence à des organismes existants qui estiment faire du bon travail en vendant des produits sur les marchés d'exportation. Ces derniers estiment que le système fonctionne bien, qu'ils collaborent valablement avec les gouvernements fédéral et provinciaux. S'il y a risque de chevauchement, cela les préoccupe.

M. Flaten: Nous aussi, cela nous préoccupe. À notre avis, la société Canagrex—et nous revenons encore à cette idée de pouvoirs opérationnels—a en réalité le pouvoir de transiger, alors que la majorité des autres organismes ne font que faciliter, promouvoir les échanges, quelles que soient leurs fonctions. En fait, on fera peut-être appel à certains des organismes dont vous parlez seulement s'il est nécessaire d'obtenir des garanties de crédit ou des services spéciaux en ce qui a trait à un contrat conclu entre une firme et une autre, par exemple. Aujourd'hui, on ne peut pas sous-estimer la nécessité des échanges commerciaux de gouvernement à gouvernement. Qu'on le regrette ou pas, le principe du libre-échange n'est plus tellement appliqué aujourd'hui. Une grande partie des échanges commerciaux se font par l'intermédiaire d'organismes intergouvernementaux, à un point tel que nous ne pouvons exclure la nécessité de procéder à nos échanges commerciaux de cette façon. Que cela leur plaise ou non, c'est devenu une nécessité.

Et puis, à nos yeux, elle ne représente que le secteur de l'agriculture et non pas toute la gamme des industries exportatrices de notre pays. Sa spécialité est donc l'agriculture, et

[Text]

view, we see it as working for the farmers of this country, and the producers of the product, in the first place.

We get back again to the point that Canagrex will not be all things to all people. It cannot be. It will not be that large an organization. Therefore it will be a facilitator in those areas in which some extra things need to be done. That is why we do not see it as a threat to the people who are presently doing a good job. We become concerned about a lot of the comments that are made by other groups that Canagrex will take everything over. It would have to be an extremely massive organization if it were going to do that. There again, I believe our people would voice some real strong opposition if that were the direction it took.

We cannot forget that the safeguards that are built into the bill are clear, in terms of its reporting to the agriculture committee yearly and the three-year planning process. At least we have a view of the general direction and the specific commodities it will be involved in, and there is also the five-year review of the legislation itself, which is unique in terms of government legislation.

Senator Bielish: One of the objections stated was having the bylaws of Canagrex approved by the minister—again a standard procedure—which would effectively place it directly under the control of the Government of Canada, and not, as has been implied, under a producer oriented board. Have you any concern over that?

Mr. Flaten: I guess our concern is directed more to its operational aspects and how it operates once the regulations are in place, and so on. There again, that depends to a large extent on who is appointed to the board. That is a pretty critical area and one in which we have expressed our concern that producers themselves have to be involved on the board. If the board is properly established, that would have a fairly significant influence on how Canagrex would operate.

Mr. Kirk: If you assume that everything that it is possible to do wrongly will be done wrongly, and that nothing that it is possible to do rightly will be done rightly, then, of course, you take a pretty dim view of the legislation, obviously. We do not assume that. We think that basically this facility is needed and will be useful and that we must go from the standpoint that it will be done well, because we shall try to do it well. That needs to be done. It is perfectly true that you can build up some pretty hair-raising scenarios about the potentialities of this if it is done badly or wrongly.

Mr. Flaten: If one were to assume the worst, then there are probably pieces of legislation around, under which the government can do these things, if that were the route to be taken. It is not that everything within Canagrex is completely new. A lot of it represents things that have been pulled together within one bill specifically for agriculture.

Senator Bielish: You have no concern about the crown corporation being a competitor with existing enterprises and perhaps causing a certain amount of fragmentation of Canada's agri-food export situation?

[Traduction]

c'est pourquoi nous croyons qu'elle travaillera avant tout pour les agriculteurs et les producteurs du Canada.

Nous en revenons toujours au même point. Canagrex ne saurait tout être pour tous. C'est impossible. Ce ne sera pas une organisation aussi importante. Essentiellement, elle facilitera les exportations dans des domaines où une amélioration s'impose. C'est pourquoi nous ne croyons pas qu'elle puisse constituer une menace pour ceux qui font actuellement du bon travail. Les commentaires d'autres groupes qui croient que Canagrex prendra la relève dans tous les secteurs ont fini par nous inquiéter. Il faudrait pour cela qu'elle soit une organisation de très grande envergure. Là encore, je pense que les agriculteurs s'opposeraient vivement à ce qu'elle prenne une telle orientation.

Il ne faut pas oublier que les sauvegardes que comporte la loi sont claires. Je pense à l'obligation pour la société de présenter un rapport annuel au Comité de l'agriculture et d'établir des plans triennaux. Au moins, cela nous donnera une idée de son orientation générale et des biens dont elle s'occupera. Et il ne faut pas oublier non plus la révision de la loi dans cinq ans, disposition plutôt unique en termes de législation gouvernementale.

Le sénateur Bielish: Une des objections formulées avait trait à l'approbation par le Ministre du règlement intérieur—procédure normale encore une fois—qui placerait en fait la société sous le contrôle direct du gouvernement du Canada et non pas, comme certains l'ont laissé entendre, d'un conseil de producteurs. Cela vous inquiète-t-il?

M. Flaten: Ce qui nous préoccupe surtout, c'est la façon dont elle fonctionnera lorsque le règlement aura été adopté. Encore une fois, cela dépendra beaucoup de la composition du conseil. C'est une question très délicate et il importe, comme nous l'avons déjà dit, que les producteurs soient représentés au sein du conseil. La composition du conseil influera sur le mode de fonctionnement de Canagrex.

M. Kirk: Si vous adoptez une attitude défaitiste, vous verrez forcément la loi d'un assez mauvais œil. Ce n'est pas ainsi que nous voyons les choses. Nous croyons qu'une telle société est nécessaire, qu'elle sera utile et que les choses iront bien parce que nous déploierons tous les efforts voulus en ce sens. Il le faut. Vous pouvez imaginer n'importe quel scénario farfelu à partir de ce qui pourrait arriver selon que les choses seront bien ou mal faites.

M. Flaten: Au pire, j' imagine qu'un tel organisme pourrait être créé aux termes d'une autre loi du gouvernement, si c'était là l'orientation qu'il faut prendre. Le concept de Canagrex n'est pas entièrement nouveau. Il s'agit essentiellement de mesures qui ont été réunies dans une loi axée sur l'agriculture.

Le sénateur Bielish: Craignez-vous que la société de la Couronne fasse concurrence aux entreprises existantes et qu'elle entraîne le morcellement des exportations agro-alimentaires du Canada?

[Text]

Mr. Flaten: I suppose it is fair to say that one has concerns about most things. I do not think it would be fair to say that one does not have any concerns at all. We do not have any major concerns about that area. Getting back to the things we have said several times this afternoon, we see it as complementary to what is being done by people who are doing a good job. We do not see it as being a competitor. I think it is wrong to say that everyone is doing a good job in this country in connection with agricultural exports, because I do not think they are. In some areas the job is being well done, but in other areas I do not think it is. It is a matter of trying to beef up those areas in which we are not doing so well.

Senator Bielish: Do you see Canagrex as being a guarantor of some export commodities, in trading with other countries?

Mr. Flaten: In what sense?

Senator Bielish: Suppose that I sold a quantity of honey to people in another country and it turned out that they could not afford to pay for it. My producers would be left with a loss.

Mr. Flaten: I would think that that is one of the programs that Canagrex could look at, that of insuring that type of transaction. I think they would be in a much better position to arrange that sort of service than an individual or small company. The involvement of Canagrex would not be necessary to the same extent for larger companies.

Mr. Kirk: It is a capability of the legislation. I think it would have to be assessed in relationship to the importance and potential of the market. Risk sharing is another aspect. That is, joint ventures where the risk is shared so that it does not all fall on the producer. That is one of the attractive eventualities of joint ventures.

Senator Bielish: And it would not take away all the risk?

Mr. Kirk: That's right. There are various types of risks. Nonpayment is only one. I think that this legislation has to be looked at in a fairly long term context. The projections given by the government about the agri-food strategy suggest that things are not all that great any place these days, but the projections over a period of time, say, one or two decades, are of major expansion in agriculture export requirements. As we indicate in the brief, a very major portion of that expansion will be in the developing world, if it emerges at all. We really think that this has to be looked at in terms of the long term, to gear up adequately to exploit and take advantage of the markets as they emerge.

Mr. Flaten: As an example, I cite the recent experience of a group that shipped cattle from Saskatchewan to South America and the difficulties which arose in terms of transportation, the losses to the organization and the impending bankruptcy of the Hereford station just north of Regina. If there were a company such as Canagrex in existence and they had opted to work with it, perhaps the situation could have been prevented, even through the insurance that might be available. But

[Traduction]

M. Flaten: Je suppose qu'il est juste de dire que nous nous inquiétons un peu de tout. Je ne pense pas qu'il serait honnête de prétendre que nous n'avons absolument aucune inquiétude. Nous n'avons pas d'inquiétude majeure à ce sujet. Je tiens à répéter, comme nous l'avons dit à plusieurs reprises cet après-midi, que la société viendra selon nous compléter ce que font déjà les gens qui s'acquittent bien de leur tâche. Nous ne la considérons pas comme un concurrent. Je pense qu'il serait inexact de dire que tous ceux qui s'occupent d'exportations agricoles au Canada font du bon travail, parce que c'est faux. C'est peut-être vrai dans certains secteurs, mais ce ne l'est pas dans d'autres. Il faut donc essayer de favoriser les secteurs où nous n'excellons pas.

Le sénateur Bielish: Pensez-vous que Canagrex pourrait garantir l'exportation de certains biens?

M. Flaten: Dans quel sens?

Le sénateur Bielish: Supposez que je vende du miel à l'étranger et que les importateurs ne puissent me payer. Mes producteurs essuieraient des pertes.

M. Flaten: C'est une des questions dont pourrait s'occuper Canagrex, elle pourrait contracter des assurances pour ce genre de transactions. Je pense qu'elle serait beaucoup mieux placée pour offrir ce genre de service qu'un particulier ou une petite entreprise. Sa participation ne serait pas aussi nécessaire dans le cas de grandes entreprises.

M. Kirk: C'est là que peut intervenir la loi. Je pense qu'il faudrait tenir compte de l'importance et des possibilités du marché. Le partage des risques est un autre élément à considérer. La coentreprise serait avantageuse pour le producteur qui n'aurait pas à assumer seul les risques.

Le sénateur Bielish: Et la société n'assumerait pas tous les risques?

M. Kirk: C'est exact. Il y a diverses sortes de risques. Le non-paiement n'en est qu'un exemple. Je pense qu'il faut examiner le projet de loi à la lumière de ses répercussions à long terme. Il ressort des prévisions du gouvernement sur la stratégie agro-alimentaire que les choses ne vont vraiment bien nulle part de nos jours, mais les prévisions à long terme, établies sur une période de dix ou vingt ans, laissent entrevoir une augmentation importante des exportations. Comme nous l'avons indiqué dans notre mémoire, une bonne partie de cette augmentation sera écoulée dans les pays en développement, si jamais ils arrivent à se développer. Il nous faut vraiment examiner la situation à long terme afin d'être en mesure de l'exploiter et de nous tailler une place sur les marchés à mesure qu'ils s'ouvrent.

M. Flaten: Pour illustrer mon point de vue, je tiens à mentionner l'expérience récente d'un groupe de producteurs de la Saskatchewan qui a expédié du bétail vers l'Amérique du Sud, ses difficultés en termes de transport, les pertes qu'il a essuyées et la faillite qui menace le centre d'élevage d'Hereford situé juste au nord de Regina. S'il avait existé une société comme Canagrex et que le groupe eut décidé de s'en remettre à elle, la situation aurait peut-être pu être évitée, même par le

[Text]

organizations such as these that are on their own can run into pretty serious difficulties resulting in heavy losses.

The Chairman: The members of the committee seem to be reflecting a concern presented to them by other organizations, that the bill itself is divisive. Senator Molgat, I think you referred to this subject. I think the question was; are there some changes that could be made to the bill that would bring the agricultural producers in the country closer together. You seem to be very adamant that changes are not necessary and that you are happy with the bill as it is now. But is it possible to include some amendments that would bring agriculture producers within your organization as well as those outside of it closer together?

Mr. Flaten: We do not see a need for any amendments, other than those that have already been proposed. Again, I think the bill is complete enough to allow producers to make use of the organization if they want to. I think that, essentially, the divisiveness is as to the interpretation of the operational aspects of the corporation, what it will do, rather than the bill itself. I am not sure that it is necessary to make those changes. I do not think that you can make all the changes necessary to completely eliminate that interpretation.

Senator Bielish: But since we can show that a number of national and provincial associations are opposed, particularly to clause 14(1)(a)—the buy and sell clause—of the bill, do you not feel that there is some room for compromise?

Mr. Flaten: At the present time our mandate is to put forward our position on the bill. We acknowledge that there are some differences within our group. But by the same token, I do not think there is any doubt that by far the majority of our organization supports the bill, including that particular clause. So I do not see that we have a mandate to change our position there. As I indicated earlier, every organization has a split in terms of those who support and those who do not any given item.

One of the difficulties for people such as yourselves is that you must make some kind of assessment of the numbers of people on either side of a particular question. Our view is that if you look across Canada the vast majority of people support the bill even though they have concerns, as we have had all along, about the operational aspects. To that extent we must watch very closely as the organization is implemented and becomes operational.

Senator Bielish: But you are looking only at your membership, not the total agricultural scene. Some consideration must be given to the fact that there are other national organizations and provincial organizations opposed to Canagrex. You have acknowledged that there is a portion of your organization that does not support Canagrex, although the majority is in support of it. There is this other group that says, "No." So are you considering your own membership only? I realize that you have said your mandate is to consider your own membership only, but I am looking to you to give us your view as a

[Traduction]

biais de l'assurance disponible. Mais les entreprises comme celles que je viens de nommer doivent se débrouiller seules et peuvent éprouver de sérieuses difficultés qui entraînent de lourdes pertes.

Le président: J'ai l'impression que les membres du Comité essaient de faire ressortir les préoccupations exprimées par d'autres organisations pour qui le projet de loi est source de désaccord. Sénateur Molgat, je pense que vous en avez déjà parlé. Ne vous demandiez-vous pas s'il serait possible d'apporter au projet de loi des modifications qui amèneraient les producteurs agricoles à s'entendre. Vous semblez convaincu qu'aucune modification ne s'impose et heureux de la façon dont se présente le projet de loi. Mais ne serait-il pas possible d'y apporter certaines modifications qui rapprocheraient les producteurs?

M. Flaten: Nous ne voyons pas la nécessité de modifications autres que celles qui ont déjà été proposées. A mon avis, sous sa forme actuelle, le projet de loi permet aux producteurs d'avoir recours à l'organisation s'ils le désirent. Le désaccord qui règne concerne l'interprétation du mode de fonctionnement de la société, ainsi que de ses activités plutôt que le projet de loi même. Je ne suis pas certain qu'il soit nécessaire d'y apporter des modifications, ni qu'il soit possible d'éliminer complètement cette interprétation.

Le sénateur Bielish: Mais étant donné que nous savons qu'un certain nombre d'associations nationales et provinciales s'opposent au projet de loi, et notamment à l'alinéa 14(1)a), c'est-à-dire aux dispositions concernant l'achat et la vente, ne croyez-vous pas qu'on pourrait en arriver à un compromis?

M. Flaten: Nous sommes ici pour donner notre avis sur le projet de loi. Nous reconnaissons qu'il y a des divergences d'opinions au sein de notre groupe. Par contre, il ne fait aucun doute que la grande majorité de nos membres appuient le projet de loi, y compris cette disposition. Je ne pense pas que nous puissions exprimer un avis différent. Comme je l'ai dit plus tôt, chaque organisation compte des membres qui sont pour et d'autres qui sont contre les diverses dispositions.

Je sais que vous avez la difficile tâche de faire la part des choses. D'après nous, la vaste majorité des Canadiens appuient le projet de loi même s'ils éprouvent certaines inquiétudes, tout comme nous, au sujet du mode de fonctionnement de la société. C'est pourquoi il nous faut suivre de très près sa création et son fonctionnement.

Le sénateur Bielish: Mais vous ne considérez que l'avis de vos membres et non pas celui de tous les agriculteurs. Il faut tenir compte du fait que des organisations nationales et provinciales s'opposent à la création de Canagrex. Vous avez admis qu'un certain nombre de vos membres n'en appuient pas la création, bien que ce ne soit pas le cas de la majorité. Un autre groupe s'est prononcé contre. Je me rends compte que vous êtes ici pour faire connaître le point de vue de vos membres seulement, mais j'aimerais que vous me donniez votre avis en tant que Canadien. Je ne voudrais pas que vous me donniez

[Text]

Canadian looking at things nationally. I do not mean just your national organization but the whole agricultural scene nationally.

Mr. Flaten: When we look at our organization, we look at it nationally because that is what we are.

Senator Bielish: I mean looking at all other aspects as well.

Mr. Flaten: But we do, really, you know. We have to, because we represent every commodity in this country, really, some to a greater degree and others to a lesser degree. I suppose the major national organization which is not in our membership is the CCA, but quite a number of provincial cattle associations are members of our federation through our provincial organizations. A number of those do support the legislation along with other people. That is why we look at it in terms of all commodities and all of agriculture across the country, and, in terms of the consensus we have, our position is supportive of the legislation.

Senator Bielish: And you are going to hold fast.

Mr. Flaten: Because of the safeguards that are built into it and so on, yes.

The Chairman: Do you believe that a provincial government might ask for a certain commodity to be put under the provisions of the legislation or that a certain fringe group within an association, such as the Saskatchewan Stockholders, for instance, might do so, and thus capture the whole industry by that provision in the bill? Some concern was voiced about that, and to offset that could the opting-in provision be made stricter? Or could it be by vote of the majority of the producers who want to be a part of Canagrex? Could there be some provision that would act as a safeguard? It seems to me that the Canadian cattlemen have said that, if the bill passes as it exists, they want to opt out. I am putting it the other way: Why not have all commodities opt in on some basis so that the government could be assured, or the producers themselves could be assured, that in fact the industry, by a majority of votes, could in fact be opting in on that position?

Mr. Flaten: What would you do if you were in the position of negotiating a package deal of agricultural products to a country and Canada Packers wanted to belong to that package in supplying meats, but your producers had, by legislation, opted out of the bill and Canada Packers were prevented from doing so?

Senator Bielish: Find a market in Japan or drive them over the border to the south.

Mr. Flaten: Because it says the people who are involved must want to work with it, it gives them that protection. If they don't want to work with it, then they are not involved. That is why we think it would be wrong to have exclusion and actually prevent the opportunity then, without going through a fairly long process. If you are going to have a difficult area of opting in, that could take considerable time, especially in view of the kind of process we go through in this country for that kind of activity.

[Traduction]

l'avis de votre organisation nationale, mais bien celui de tous les agriculteurs canadiens.

M. Flaten: Notre organisation a un caractère national.

Le sénateur Bielish: J'aimerais que vous teniez également compte de tous les autres secteurs.

M. Flaten: Mais c'est ce que nous faisons. Nous y sommes obligés parce que nous représentons des producteurs de tous les secteurs de l'économie, à des degrés divers. Je suppose que l'organisation nationale la plus importante qui ne fasse pas partie de notre fédération est la C.C.A. bien qu'un certain nombre d'associations provinciales d'éleveurs de bovins en soient membres, par le biais de nos organisations provinciales. Certaines d'entre elles appuient le projet de loi. C'est pourquoi nous pensons que notre point de vue reflète celui de tous les secteurs de l'agriculture et, étant donné le consensus, nous appuyons le projet de loi.

Le sénateur Bielish: Et vous n'en démordrez pas?

M. Flaten: Non, à cause, entre autres, des sauvegardes que comporte la loi.

Le président: Ne croyez-vous pas qu'un gouvernement provincial pourrait demander qu'un certain bien soit soumis à l'application des dispositions de la loi ou qu'un groupe marginal d'une association, comme la Saskatchewan Stockholder, pourrait le faire et ainsi accaparer toute l'industrie? En vue d'apaiser les inquiétudes exprimées à ce sujet, ne pensez-vous pas qu'on pourrait renforcer les dispositions concernant la liberté de participation? Ou ne faudrait-il pas que la majorité des producteurs votent en faveur de la participation à Canagrex? Ne pourrait-il pas y avoir des dispositions qui tiendraient lieu de garantie? Il me semble que les éleveurs de bovins ont dit que si le projet de loi était adopté intégralement, ils préféreraient ne pas y être assujettis. Je pose ma question autrement: pourquoi ne pas faire participer tous les secteurs afin que le gouvernement soit assuré, ou que les producteurs eux-mêmes le soient, que l'industrie par une majorité des voix pourrait en fait choisir de participer?

M. Flaten: Que feriez-vous si vous négociez une transaction comportant l'exportation de produits agricoles et que la *Canada Packers* ne puisse y participer en fournissant des viandes parce que vos producteurs auraient choisi de ne pas être assujettis au projet de loi?

Le sénateur Bielish: Je trouverais un marché au Japon où j'essaierais d'écouler mes produits au sud de la frontière.

M. Flaten: Parce qu'il est dit dans le projet de loi que les intéressés doivent vouloir travailler avec elle; ils jouissent ainsi d'une certaine protection. S'ils ne veulent pas collaborer avec elle, alors ils ne seront pas touchés. C'est pourquoi nous pensons qu'il serait erroné de prévoir des exclusions et d'éliminer des possibilités. Si la question de la participation doit se poser, il faudra y consacrer énormément de temps, étant donné le processus suivi ici pour ce genre d'activités.

[Text]

Senator Molgat: We have had conflicting evidence or points of view, I suppose, as to the interests, the effectiveness, and eventually the results of our Canadian government services in export trade relative to agriculture. Have you any comments in that regard? How do you rate Canada vis-a-vis other countries? Are we doing the job there that we ought to?

Mr. Flaten: Well, we are probably not doing as well as we could, but I think Canada's export trade is quite good. We have about \$9 billion in exports of agricultural products compared to about a \$6 billion import of food products of various kinds. I think a lot of credit for that goes to the Canadian Wheat Board, because a significant part of that amount is made up of agricultural exports in grain, and particularly in wheat. That part of our export activity in this country is well developed and it does, at least in my view and I think in the view of the majority of our members, a pretty adequate job, when you compare Canada with the United States or with any of the other countries.

For some of those products we do a very good job. We probably do a pretty adequate job in many countries in our exports of meats. We have a pretty well-developed pattern of trade, certainly with the U.S. and with Japan. However, I think there are some other countries where we could do a better job than we are at the moment; because as markets they are not as big and because our presence is not as active there as it is in some of the major markets, there are improvements to be made.

Not as exporting activity but as an agricultural industry we could probably, with better organization within this country, produce some of the goods we now import. We could therefore improve our trade balance in that area. That is not something that Canagrex would be involved in, but it is important in terms of our agricultural production *per se* in this country.

Senator Molgat: You are satisfied, then, with the work that has been done by the Department of Industry, Trade and Commerce in promoting agricultural products?

Mr. Flaten: Well, to a degree. Everything is a matter of degree, I suppose. I think a lot more could be done. We have a lot of Trade and Commerce offices in countries in the world where there is no one with expertise in agriculture, for example. We have some that have offices with agricultural experts, but we must keep in mind again that these people are not there to get involved actually in the trade itself. Their job is to facilitate the getting-together of buyers and sellers, and we see Canagrex as performing a different operation because it can be operational itself and, therefore, it can be that nucleus that actually does the trading between perhaps a multiplicity of producers or suppliers in this country and a buyer somewhere else.

Mr. Kirk: Mr. Chairman, I should make it clear again that this report we have been referring to is a report of a meeting of a group we put together. It is a report of what they said. It is not a formal policy statement of the Federation of Agriculture. That should be clear.

[Traduction]

Le sénateur Malgat: Nous avons entendu des témoignages contradictoires au sujet de l'intérêt et de l'efficacité de l'intervention du gouvernement canadien dans l'exportation des produits agricoles. Avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet? Comment à votre avis le Canada se compare-t-il à d'autres pays? Joue-t-il le rôle qu'il devait jouer?

M. Flaten: Le Canada pourrait probablement faire mieux, mais je pense que le commerce d'exportation est assez bon. Nos exportations agricoles se chiffrent à environ 9 milliards de dollars alors que nos exportations d'aliments divers s'élèvent à environ 6 milliards de dollars. Il faut surtout en féliciter la Commission canadienne du blé parce qu'il s'agit avant tout d'exportations de céréales, et notamment de blé. Ce secteur d'activité est assez bien développé et je pense, comme la majorité de nos membres d'ailleurs, qu'il se compare assez bien à celui des États-Unis ou de tout autre pays.

Nous faisons du bon travail dans le cas de certains produits. Nous nous débrouillons probablement assez bien aussi pour ce qui est de l'exportation de viande dans de nombreux pays. Nous avons d'assez bons échanges commerciaux, avec les États-Unis et le Japon notamment. Cependant, je pense que nous pourrions avoir avec certains de ces pays plus d'échanges que nous n'en avons actuellement, parce que les marchés ne sont pas aussi étendus et que nous n'y sommes pas aussi actifs que sur certains des grands marchés.

L'industrie agricole pourrait également, si elle était mieux organisée, produire certains des biens que nous exportons actuellement. Nous pourrions ainsi améliorer notre balance commerciale dans ce secteur. Ce n'est pas une question dont pourrait s'occuper Canagrex, mais cela a tout de même de l'importance en ce qui concerne la production agricole comme telle au Canada.

Le sénateur Molgat: Vous croyez donc que le ministère de l'Industrie et du Commerce a bien su promouvoir les produits agricoles?

M. Flaten: Oui, dans une certaine mesure. Tout est question de mesure, je suppose. Je pense qu'on pourrait faire encore plus. Nous avons dans divers pays des services d'industrie et de commerce qui ne comptent par exemple aucun expert en agriculture. Certains en comptent, mais il ne faut pas oublier que ces gens n'y ont pas été affectés pour faire du commerce. Leur travail consiste à rapprocher les acheteurs et les vendeurs. Canagrex pourrait jouer un rôle différent parce qu'elle pourra être autonome et c'est par elle que pourrait s'effectuer le commerce entre divers producteurs ou fournisseurs canadiens et un acheteur étranger.

M. Kirk: Monsieur le président, je tiens à répéter que le rapport dont nous avons parlé est le compte rendu d'une réunion d'un groupe de personnes que nous avons rassemblées. C'est un rapport de ce qui y a été dit. Ce n'est pas un énoncé officiel de principes de la Fédération de l'agriculture. Je tiens à le préciser.

[Text]

It seems to me that what they said, however, was in part that there is a place indeed for a specialized agricultural agency as opposed to a general agency. They made it explicit that there are many functions that general services just cannot adequately perform, however valuable they may be in their own right. Such services as the trade commissioner service and the offices of the Department of External Affairs and so on are most valuable and cannot be neglected. They said that. They admitted that they cannot be dispensed with. But they made it clear over and over again that there is a place for a specialized service, and that is what we are asking for.

It is not a matter of saying that people in the service are not doing an adequate job for what they are intended to do. It is a matter of saying that a specialized agency can have capabilities and can develop expertise and experience and can have authorities enabling it to do things that could not otherwise be done today. They could render services that cannot be rendered today simply because of the absence of that specialization.

Mr. Flaten: It depends to some extent too, I suppose on when the reorganization of External Affairs is complete. I am not sure just what stage it is at right now. When the external aspects and the commercial aspects are all dealt with within one general department, I don't know whether or not that will have any effect in terms of whether the emphasis is placed on the trade aspect as opposed to the international politics aspect of it. I think that if, indeed, it moves in the direction of the external area, that increases the need for an organization such as Canagrex.

Senator Molgat: I do not believe I am putting words in anyone's mouth, but I recall a witness stating that officials in Canadian embassies were more interested in selling Candu reactors and machinery than they were in selling agricultural products. He said that is why we needed Canagrex.

Mr. Flaten: That will vary in the embassies, depending on the expertise of the individuals and, to some degree, on their particular interest in agriculture. The work loads, and who they are working with, also enters into this.

I have had some personal experience with these people. Some of them are fairly active in the agriculture area, and some have limited knowledge of the agriculture area, therefore, they tend not to emphasize it as much as farmers would like them to.

Senator Molgat: I gather that you are not of the view that it is as bad as has been represented? You are reasonably satisfied?

Mr. Flaten: I suppose that that is a fair statement, recognizing the differences in the different areas. I think that we have a fairly good record in agricultural trade, whether done by people involved in the government, or by commercial firms. We think it can be improved, though.

Mr. Kirk: But, again, our support for this legislation is not just a matter of making a judgment, pro or con, on the competence of the present personnel; it is a question of a

[Traduction]

Ce qui s'y est dit en partie, c'est qu'il y a place pour un organisme agricole spécialisé par opposition à un organisme général. Il a été clairement expliqué qu'il y a de nombreuses fonctions que ne peut remplir adéquatement une société générale, aussi compétente soit-elle. Des services comme celui des délégués commerciaux et les bureaux du ministère des Affaires extérieures sont très valables et ne peuvent être négligés. C'est ce qu'on dit les participants à la réunion. Ils ont admis qu'on ne pouvait pas s'en passer. Mais ils ont répété à maintes reprises qu'il y avait place pour un organisme spécialisé, et c'est ce que nous demandons.

Nous ne voulons pas du tout dire que les responsables de ces services ne font pas leur travail, mais bien qu'un organisme spécialisé aurait la capacité, l'expérience et les pouvoirs voulus pour faire des choses qui sont irréalisables actuellement. Il pourrait rendre des services qui ne peuvent être rendus aujourd'hui à cause tout simplement de l'absence de spécialisation.

M. Flaten: Je suppose que tout dépend d'une certaine façon de la réorganisation du ministère des Affaires extérieures. Je ne sais pas au juste où en sont les choses. Lorsqu'un seul service s'occupera de tout ce qui touche aux affaires extérieures et au commerce, je me demande ce qui arrivera si l'on insiste sur l'aspect commercial plutôt que sur la politique internationale. Si la balance penche plutôt du côté des affaires extérieures, la création d'un organisme comme Canagrex s'imposera encore davantage.

Le sénateur Molgat: Je tiens à répéter ici les paroles d'un témoin selon qui les employés des ambassades canadiennes s'intéressent beaucoup plus à la vente de réacteurs CANDU et de machinerie qu'à celle de produits agricoles. C'est pourquoi à son avis nous avons besoin de Canagrex.

M. Flaten: Cela variera d'une ambassade à l'autre, selon le domaine de compétence de chacun et, dans une certaine mesure, de l'intérêt qu'il porte à l'agriculture. La charge de travail et les collègues sont également des facteurs à considérer.

J'ai rencontré personnellement de ces personnes. Certaines sont assez actives dans le domaine de l'agriculture alors que d'autres en ont une connaissance limitée, de sorte qu'elles n'ont pas tendance à y accorder l'importance que les agriculteurs aimeraient qu'elles y donnent.

Le sénateur Molgat: Vous croyez donc que la situation n'est pas aussi mauvaise qu'on nous l'avait laissé entendre? Vous en êtes assez satisfait?

M. Flaten: Il serait exact de dire cela étant donné les différences qui existent dans les divers secteurs. Je pense que le commerce agricole, qu'il soit fait par l'entremise d'employés du gouvernement ou d'entreprises commerciales, se porte assez bien. Nous croyons toutefois que les choses pourraient être améliorées.

M. Kirk: Je tiens à répéter qu'en appuyant le projet de loi, nous ne nous prononçons ni pour ni contre le personnel actuel, ni ne jugeons de sa compétence. Nous croyons simplement

[Text]

different kind of service and a different capability from what now exists, and a specialization that does not now exist. In other words, this is something different. It is not just a question of how well people do. It goes beyond that.

Senator Molgat: So you see this as a marketing arm and not simply a facilitating arm?

Mr. Flaten: Both.

Senator Molgat: But with a clear marketing emphasis?

Mr. Flaten: That aspect is necessary.

Mr. Kirk: If asked, and in a proper way, a co-operative way.

The Chairman: If there are no further questions, I should like to express the thanks of the committee to the CFA, Mr. Flaten, Mr. Kirk and Mr. Hamilton for being with us this afternoon and explaining so well their stand on Bill C-85.

I now call upon the witnesses from the Canadian Export Association. Appearing on behalf of the association is Mr. Tom Burns, its President. Accompanying Mr. Burns this afternoon is Mr. Terfloth, President, Terfloth, B. & Co., (Canada) Ltd., and Mr. E. J. Roberts, Executive Vice-President, Canada Packers Inc.

If you have a brief, I should like you to proceed now and make yourselves available for questioning by honourable senators. Please feel free to call upon your colleagues to make any statements they wish to.

Mr. T. M. Burns, President, Canadian Export Association: Thank you, Mr. Chairman. The Canadian Export Association is pleased to have this opportunity to present its views on Bill C-85, to establish Canagrex.

Our delegation today consists of myself, Mr. Roberts of Canada Packers, and Mr. Terfloth of Terfloth B. & Co. of Montreal, both of whom are heavily engaged in the export of agricultural products from Canada, and who will, if you agree, talk about their experiences and the contributions they make to the Canadian export performance so that you will have a better idea of what is happening in that area now.

The Chairman: Fine.

Mr. Burns: Mr. Chairman, the Canadian Export Association is a non-profit trade association which has as its objective the safeguarding and development of Canada's export trade. Its membership includes some 500 companies across the country, representing all sectors of Canadian exports. Companies concerned with the export of food and agricultural products represent a significant part of the total membership.

Prior to the introduction of Bill C-85, during the legislative process over the past year, the CEA has, on several occasions, expressed the membership's deep concern with the provisions of this bill. We have been joined in this by a number of other organizations representing a broad spectrum of agricultural, business, trade and consumer interests across Canada.

[Traduction]

qu'il nous faut un service différent de celui qui existe actuellement, et plus spécialisé. Autrement dit, nous voulons quelque chose d'autre. Cela n'a rien à voir avec le rendement des organismes actuels.

Le sénateur Molgat: Vous croyez donc que Canagrex devrait non seulement faciliter l'exportation de produits, mais aussi leur commercialisation?

M. Flaten: Les deux.

Le sénateur Molgat: Mais l'accent devrait à votre avis être mis sur la commercialisation?

M. Flaten: C'est un facteur nécessaire.

M. Kirk: Si on en fait la demande, et de la bonne façon, c'est-à-dire en collaboration.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier, au nom du Comité, la FCA, M. Flaten, M. Kirk et M. Hamilton d'avoir eu l'obligeance de venir témoigner devant nous cet après-midi et de nous expliquer si clairement leur position vis-à-vis du projet de loi C-85.

Je prierais maintenant les témoins de l'Association canadienne d'exportation, c'est-à-dire son président, M. Tom Burns. M. Burns est accompagné cet après-midi de M. Terfloth, président de Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd., et de M. E. J. Roberts, vice-président administratif de Canada Packers Inc.

Si vous avez un mémoire, je vous demanderais de le présenter dès maintenant puis de demeurer à la disposition des sénateurs qui auront des questions. Vous êtes tout à fait libre de faire appel à vos collègues s'ils ont une déclaration à faire.

M. T. M. Burns, président, Association canadienne d'exportation: Merci, monsieur le président. L'Association canadienne d'exportation est heureuse de pouvoir présenter ses vues sur le projet de loi C-85 visant à créer la société Canagrex.

Notre délégation d'aujourd'hui est constituée de moi-même, de M. Roberts, de Canada Packers, et de M. Terfloth, de Terfloth B. & Co. de Montréal, qui s'occupent tous deux beaucoup d'exportation de produits agricoles canadiens et qui, si vous le voulez bien, vous parleront de leur travail et de la façon dont ils contribuent à la performance des exportations canadiennes. Vous aurez ainsi une meilleure idée de la situation actuelle dans ce secteur.

Le président: Très bien.

M. Burns: Monsieur le président, l'Association canadienne d'exportation est une association commerciale sans but lucratif ayant pour but la protection et l'expansion des exportations canadiennes. Ses membres comprennent quelque 500 sociétés disséminées dans le pays, représentatives de tous les secteurs du marché canadien de l'exportation. Les sociétés actives dans le domaine de l'exportation des produits alimentaires et agricoles représentent une proportion notable des membres.

Avant le dépôt du projet de loi C-85 l'année dernière, l'ACE a, à plusieurs reprises, fait part de la profonde inquiétude que ce projet de loi suscitait parmi ses membres. Ces préoccupations sont partagées par un certain nombre d'autres organisations représentant des intérêts divers dans les domaines de l'agriculture, du commerce et de la consommation.

[Text]

Indeed, in the typed version of our brief, you will find a list representing 37 associations which, generally speaking, take the same position with respect to Bill C-85 that we do.

Even as recently as this month, Mr. Chairman, three more important farm organizations, Unifar, the Manitoba Farm Bureau and the Western Agricultural Conference, have added their names, through formal resolutions, to the list of those opposing the Canagrex bill. We heard the earlier discussion this afternoon regarding the Unifarm convention. I should say that that vote was taken after the convention heard a presentation on Canagrex by the main proponent of it in Canada, without equal time to those opposing it. So, the vote was perhaps a more informed vote than was suggested by an earlier witness.

Although welcoming the government's increased interest in assisting the development of agricultural export trade, we believe that the initiative represented by the Canagrex proposal is misguided.

In the first place, it proceeds from a wrong assumption in trying to address how to increase the level of Canada's exports of agricultural products. The Minister of Agriculture has argued that the main reason why Canada has not reached higher levels of agricultural exports, considering its potential, is that we are not successful in the effective and aggressive marketing of our products in world markets. While recognizing the importance of the marketing function, we should like to underline our view that a marketing structure of any kind can only be successful if the products available are priced on an internationally competitive basis. The successes that have been achieved in Canadian agricultural exports—in grains and oilseeds, for example—have been due to world recognition that Canada is, in fact, an internationally competitive supplier. If the government seriously wishes to expand exports into other areas of agricultural production in Canada, it should address the question of the efficiency and competitiveness of production in those areas. There is no doubt in our minds that if more internationally competitive products became available in Canada, the existing export marketing structure could be depended on to market them successfully and aggressively. We, therefore, believe that the legislation before you misses the point.

In looking at the powers envisaged for this new corporation, we believe that there is no demonstrable need for Canagrex for the promotion, facilitation and export of agricultural products. In a period when the government is under enormous pressure with regard to its finances, it is extraordinary that the proposal is before you, when it can be demonstrated that nearly all of the functions foreseen for Canagrex are a duplication of services already available, or capable of being available, from other bodies either in the public or the private sector.

[Traduction]

Dans la version dactylographiée de notre mémoire, vous trouverez en effet une liste de 37 associations qui, dans les grandes lignes, ont adopté la même position que nous vis-à-vis du projet de loi C-85.

Pas plus tard que ce mois-ci, monsieur le président, trois autres grandes organisations agricoles, *Unifarm*, le *Manitoba Farm Bureau* et la *Western Agricultural Conference* sont venues s'ajouter à la liste des groupes opposés à la création de Canagrex, après avoir adopté des résolutions en ce sens. Nous avons entendu les discussions cet après-midi au sujet des congrès de l'*Unifarm*. Je dois dire que le vote a été pris après l'audition d'une présentation sur Canagrex, effectuée par le principal allié de ce projet au Canada, sans que les adversaires ne disposent d'une période comparable pour faire valoir leurs arguments. Le vote a donc peut-être été plus éclairé que ne le laissait entendre un témoin précédent.

Certes, nous sommes heureux que le gouvernement s'intéresse à l'expansion de l'exportation de produits agricoles, mais nous estimons néanmoins que le projet de création de Canagrex repose sur de mauvaises bases.

En premier lieu, ce projet repose sur une hypothèse fautive dans la mesure où l'on tente de trouver des façons d'accroître le niveau des exportations canadiennes de produits agricoles. Selon le ministre de l'Agriculture, la principale raison pour laquelle les exportations canadiennes de produits agricoles n'atteignent pas des niveaux plus élevés, vu le potentiel, tient à ce que nous n'arrivons pas à faire une mise en marché efficace et dynamique de nos produits sur les marchés mondiaux. Nous admettons certes l'importance de la fonction de commercialisation, mais nous aimerions faire remarquer que toute structure de mise en marché ne peut donner de bons résultats que si les produits visés sont vendus à des prix concurrentiels sur le plan international. Les réussites réalisées dans le domaine des exportations canadiennes de produits agricoles, notamment dans le secteur des céréales et des oléagineux, sont attribuables au fait que le reste du monde s'est rendu compte que le Canada est un fournisseur concurrentiel au niveau international. Si le gouvernement veut vraiment mousser les exportations dans d'autres secteurs de la production agricole canadienne, il devrait se concentrer sur les questions de l'efficacité et de la compétitivité de notre production dans ces secteurs. Pour nous, il ne fait aucun doute que si l'on pouvait produire au Canada des produits plus concurrentiels au niveau international, les services actuels de mise en marché des exportations seraient suffisants. Nous estimons donc que le projet de loi qui vous est soumis passe à côté de la question.

En ce qui concerne les pouvoirs dont on envisage de doter cette nouvelle société, nous estimons qu'il n'est absolument pas nécessaire de créer la société Canagrex pour promouvoir les exportations agricoles et les faciliter. En cette période où le gouvernement est aux prises avec des difficultés financières considérables, il est incroyable que l'on vous soumette cette proposition alors qu'il est possible de démontrer que presque toutes les fonctions prévues pour Canagrex font double emploi avec des services déjà offerts, ou pouvant être offerts, par d'autres organismes publics ou privés.

[Text]

In the public sector, there are services available through the government's trade representatives abroad which can and do serve as an important source of market intelligence and opportunities. If it is the balance of opinion that greater priority should be given to these important functions, it would seem to us to be much more efficient and economical to adjust the mandate of Canadian trade representation abroad, than to establish a new group, with all the attendant costs, to develop this work separately.

If capacity to enter into government-to-government transactions for the sale of agricultural products is required, the government has at its disposal the Canadian Commercial Corporation which has had over 30 years of experience in this specialized field of activity. Indeed, the CCC was only last year the successful contractor for the sale, on a government-to-government basis, of large quantities of canola oil to Algeria. Why is it being pressed on us that we must have a new organization to play this role, when this would require all the costs involved in setting up a new group and going through the necessary learning process? The CCC is there, it has extensive expertise in government-to-government contracting, and it has demonstrated its capacity to deal with agricultural transactions.

If financial help is required to achieve the objectives set for Canagrex, we believe that the Program for Export Market Development, or PEMD as it is known, as it relates to food exports, already supplies a considerable measure of support.

We have with us a copy of the illustrative brochure of the PEMD program which, I believe, has also been distributed to you. If you read that document, Mr. Chairman, you will find that many of the activities of the program relate directly to the facilitation, promotion and support of agricultural food products. If you would like me to read some of this into the record, I would be glad to do so at a later stage.

Again, if the balance of opinion is that the mandate of this program is too limited, or the resources available to it are too small, surely the extension of an existing program, which in the judgment of the association appears to be working well, would be a better answer than setting up a whole new unit of bureaucracy. I draw your attention, again, Mr. Chairman, to the fact that export credits insurance coverage is available from the government's Export Development Corporation.

Finally, we believe that the power envisaged for Canagrex to engage directly in the export of agricultural and food products is quite unnecessary.

The figures show that Canadian exports of agricultural products, other than those for which the Canadian Wheat Board and the Canadian Dairy Commission are concerned, have been growing at a very substantial rate. In the last six years, the annual average rate of growth of this part of our agricultural exports has been 23 per cent. Exports of the products for which CWB and CDC are responsible—the exist-

[Traduction]

Dans le secteur public, il y a les services dispensés par le truchement des délégués commerciaux du gouvernement à l'étranger, qui peuvent servir et servent en fait de source importante de renseignements sur les marchés et sur les débouchés. Si l'opinion générale veut que soit effectivement accordée une plus grande priorité à ces importantes fonctions, il nous semblerait beaucoup plus efficace et économique de rectifier le mandat des délégués commerciaux canadiens à l'étranger que de créer en parallèle un nouveau groupe, avec tous les coûts que cela comporte.

S'il est nécessaire de prévoir des pouvoirs permettant d'effectuer des transactions de gouvernement à gouvernement pour la vente de produits agricoles, le gouvernement dispose de la Société commerciale canadienne qui a plus de 30 ans d'expérience dans ce domaine spécialisé. En fait, pas plus tard que l'année dernière, la SCC a réussi à conclure un contrat de vente de gouvernement à gouvernement de vastes quantités d'huile de canola avec l'Algérie. Pourquoi essaie-t-on de nous persuader que nous devons créer un nouvel organisme pour jouer ce rôle, ce qui exigerait des dépenses considérables et une période de rodage? La SCC existe, elle possède une vaste expérience des contrats de gouvernement à gouvernement et a fait la preuve de son aptitude à s'occuper de transactions agricoles.

S'il faut une aide financière pour atteindre les objectifs fixés pour Canagrex, nous estimons que le Programme de développement des marchés d'exportation, comme sous le sigle PDME, offre déjà une aide considérable dans le domaine des exportations de produits alimentaires.

Nous avons en main un exemplaire d'une brochure illustrée sur le PDME qui, je pense, vous a également été remise. Si vous lisez ce document, monsieur le président, vous verrez que bon nombre des activités de ce programme servent directement à faciliter, à promouvoir et à aider la commercialisation des produits agricoles. Si vous voulez que je vous en lise certains extraits pour qu'il en soit fait mention dans le compte rendu, je suis tout disposé à le faire plus tard.

Encore une fois, si l'opinion générale est que le mandat de ce programme est trop restreint ou que les ressources qui lui sont allouées sont trop faibles, l'expansion d'un programme existant qui, selon l'Association, semble fonctionner très bien, serait sûrement une meilleure solution que la création d'une structure bureaucratique. J'attire de nouveau votre attention, monsieur le président, sur le fait que la Société pour l'expansion des exportations du gouvernement offre des services d'assurance pour les exportations.

Enfin, nous estimons que les pouvoirs que l'on veut conférer à Canagrex pour que cette société participe directement à l'exportation de produits agricoles et alimentaires sont tout à fait inutiles.

Les chiffres montrent que les exportations canadiennes de produits agricoles autres que ceux relevant de la Commission canadienne du blé et de la Commission canadienne du lait croissent à un rythme substantiel. Ces six dernières années, le taux annuel moyen d'accroissement de cette partie de nos exportations de produits agricoles s'est chiffré à 23 p. 100. En revanche, les exportations de produits relevant de la CCB et de

[Text]

ing government controlled sectors—have grown in the same period at only 18 per cent annually. We believe that these statistics demonstrate that the existing export structure—private exporters, co-operatives, and some marketing boards—has done a good job in expanding Canadian agricultural trade. Indeed, we have challenged the Minister of Agriculture to identify specific areas where he believes that Canagrex can do better than the existing structure. He has not replied in any substantive way.

The minister claimed before this committee that those opposing his bill have deliberately ignored the amendments he has approved which would limit Canagrex's use of its trading powers to cases of government-to-government transactions or in situations of joint venture undertakings. We would like to assure committee members that we have noted these amendments carefully but that we can hardly consider them as a convincing limitation to the exercise of trading powers. The amendment in question would permit Canagrex to enter into ventures "jointly" or "in co-operation with" or "at the request of" governments, Canadian companies, co-operatives, marketing boards, associations, or other Canadian enterprises, or individuals carrying on business in Canada. We doubt that Canagrex would be inhibited in moving into export activities given the wide range of possible arrangements which it could make under this provision.

The Minister of Agriculture has argued that Canagrex must have the powers to engage directly in exporting in order to provide facilities to Canadian suppliers similar to those offered by government support agencies in other countries. We would invite members of this committee to examine those foreign agencies. We attach a synopsis of the functions and powers of a number of them based on the minister's own information material. Senators will note that while our major competitors' governments have agencies indeed to support their agricultural exports, none of them, with the notable exception of the Israeli operation, have the trading powers the minister claims are so essential to the success of Canagrex. The minister, in his testimony before this committee, referred to the initiative Britain has taken in planning the establishment of an agricultural export promotion body called "Food from Britain". Our understanding is that that new organization will have as its function the development of ways and means of increasing export markets by improving the efficiency of the agricultural sector in Britain and by co-ordinating the marketing activities of existing farm organizations, but will not directly engage in export trading.

Throughout the controversy that has surrounded the discussion of the proposed legislation, the Minister of Agriculture has argued that the establishment of Canagrex is the direct result of requests made to the government for an agricultural export agency. He has gone on to say it has been presented to

[Traduction]

la CCL—les secteurs régis par le gouvernement—n'ont crû que de 18 p. 100 par année pendant la même période. Selon nous, ces statistiques prouvent que les structures actuelles du secteur de l'exportation—exportateurs privés, coopératives et offices de commercialisation—ont favorisé l'expansion du commerce agricole canadien. En fait, nous avons défié le ministre de l'Agriculture de citer des domaines dans lesquels Canagrex pourrait mieux s'en tirer. Il n'a pas encore donné de réponse probante.

Le Ministre a dit à ce Comité que ceux qui s'opposent au projet de loi ne tiennent délibérément aucun compte des modifications qu'il a approuvées et qui limiteraient le recours par Canagrex à ses pouvoirs dans le domaine des échanges commerciaux aux transactions de gouvernement à gouvernement et aux entreprises en coparticipation. Nous tenons à dire aux membres du Comité que nous avons soigneusement étudié ces modifications, mais qu'à notre avis, elles ne constituent pas une restriction convaincante de l'exercice des pouvoirs en question. Les modifications permettraient à Canagrex de conclure des contrats de co-entreprise «conjointement avec» ou «en collaboration avec» des gouvernements, des sociétés, des coopératives, des offices de commercialisation ou des associations canadiennes, avec d'autres entreprises canadiennes ou avec des particuliers en affaires au Canada, ou «à la demande» de ceux-ci. Il est douteux que la société Canagrex soit alors de quelque façon empêchée de se lancer dans des activités d'exportation vu le vaste éventail des arrangements possibles pouvant être conclus aux termes de cette disposition.

Le ministre de l'Agriculture soutient que Canagrex doit disposer de pouvoirs lui permettant d'exporter directement afin d'offrir aux fournisseurs canadiens des mécanismes analogues à ceux que dispensent les organismes d'aide gouvernementale d'autres pays. Que les membres du Comité examinent un moment ces organismes étrangers. Nous joignons à notre mémoire un tableau des fonctions et des pouvoirs d'un certain nombre d'entre eux, établi d'après les propres documents d'information du Ministre. Les sénateurs remarqueront que même si les gouvernements de nos principaux concurrents ont effectivement des organismes chargés de faciliter les exportations de produits agricoles, aucun, à l'exception notable de l'organisme israélien, ne dispose des pouvoirs commerciaux que le Ministre prétend si essentiels à l'efficacité de Canagrex. Dans son témoignage devant ce Comité, le Ministre a fait allusion à une initiative de la Grande-Bretagne qui prévoit créer une agence de promotion des exportations de produits agricoles appelée «Food from Britain». Nous croyons comprendre que cette nouvelle agence aura pour tâche de mettre au point des moyens d'accroître les exportations en améliorant l'efficacité du secteur agricole en Grande-Bretagne et en coordonnant les activités de commercialisation des organisations agricoles existantes, mais elle ne s'occupera pas directement de commerce à l'exportation.

Durant toute la controverse qui a entouré le débat sur le projet de loi, le ministre de l'Agriculture a prétendu que la création de Canagrex résultait directement de demandes faites au gouvernement en vue de créer une agence d'exportation des produits agricoles. Il a ensuite dit qu'une telle demande avait

[Text]

them by the Canadian Federation of Agriculture and, indeed, you have had a discussion with the Canadian Federation of Agriculture just before hearing us. We read the appendix to the brief with some care that the Canadian Federation of Agriculture put before you this afternoon. We noted in the brief to the House of Commons committee the Canadian Federation of Agriculture noted that this report of their discussions with farm marketing organizations is "a very useful review of the hazards to be avoided and the opportunities offered in the operation of Canagrex."

The document that you examined this afternoon indicates that those farm marketing agencies saw merit in a number of support and facilitating functions which Canagrex could provide but, and I quote: "They were convinced that producer interests would be best served by their continuing to run their own export programs as they now do rather than ceding to a general agricultural export agency."

Our brief goes on to say, Mr. Chairman, that since the main proponents of this legislation seem to have some reservations about the potential direct export marketing powers proposed for Canagrex, and since there is very substantial opposition to the provisions of these powers by a broad group representing business, trade, agricultural and consumer interests in Canada, the direct exporting powers should be deleted from the provisions of Bill C-85.

From the perspective of the members of the Canadian Export Association, the following summarizes their views:

Canagrex does not respond to the essential problem of improving agricultural exports, that is, the production of a wider diversity of agricultural products at internationally competitive prices.

The existing export structure in Canada has done a good job in expanding Canadian agricultural exports. The introduction of a government controlled export agency is unwarranted, and would risk creating unnecessary and unjustified competition, as well as undermining existing collaboration between government and agricultural exporters.

In a period when government resources are very strained, the creation of yet another government agency is indeed questionable, particularly when existing government agencies could provide the kind of promotion and support functions foreseen for Canagrex.

The proposition that Canada needs Canagrex to match the facilities available to our competitors in other countries is invalid.

The powers to engage directly in export trade should not be accorded to Canagrex. The association has reviewed the amendments relating to exporting to which the minister has referred and has concluded that these provide no real limitation to the powers as originally drafted.

[Traduction]

été présentée par la Fédération canadienne de l'agriculture et vous venez effectivement d'entendre ses témoins. Nous avons lu avec attention l'annexe du mémoire que la Fédération canadienne de l'agriculture a présenté cet après-midi. Dans le mémoire présenté au Comité de la Chambre des communes nous avons remarqué que la Fédération canadienne de l'agriculture avait déclaré que ce compte rendu des discussions qu'elle a eues avec des organisations de commercialisation de produits agricoles est «un examen très utile des dangers à éviter et des avantages offerts dans l'exploitation de la société Canagrex.»

Selon le document que vous avez étudié cet après-midi, ces organismes de commercialisation de produits agricoles voient certains avantages dans diverses fonctions que Canagrex pourrait assurer afin de faciliter les exportations mais, et je cite: «Les agences de commercialisation... sont convaincues que les intérêts des producteurs seront mieux servis si ces derniers continuent d'exécuter leurs programmes d'exportation comme ils le font actuellement, plutôt que s'ils les mettent entre les mains d'une agence générale d'exportations agricoles.»

Pour notre part, monsieur le président, étant donné que les principaux intéressés par ce projet de loi ont certaines réserves au sujet des pouvoirs directs de mise en marché des exportations qu'on se propose de conférer à Canagrex, et que de nombreux groupes représentant les domaines du commerce, de l'agriculture et de la consommation au Canada s'opposent fortement à l'attribution de ces pouvoirs, nous estimons que les pouvoirs d'exporter directement doivent être supprimés du projet de loi C-85.

Voici un résumé des vues des membres de l'Association canadienne d'exportation:

Canagrex ne s'attaque pas au problème fondamental des exportations agricoles, c'est-à-dire à la façon de produire une plus grande variété de produits agricoles à des prix concurrentiels sur le plan international.

La structure actuelle des services d'exportation au Canada a permis de développer les exportations canadiennes de produits agricoles. La création d'une agence d'exportation publique est inutile et risquerait d'engendrer une concurrence fâcheuse et injustifiée et de miner l'esprit de collaboration qui règne actuellement entre le gouvernement et les exportateurs de produits agricoles.

En cette période où les ressources gouvernementales sont très restreintes, on peut douter de l'opportunité de créer un organisme gouvernemental de plus, particulièrement lorsque ceux qui existent déjà peuvent fournir le genre de services de promotion et d'aide prévus pour Canagrex.

L'argument selon lequel le Canada a besoin de Canagrex pour faire le pendant des installations dont disposent nos concurrents dans d'autres pays est sans fondement.

Il ne faut pas accorder à Canagrex de pouvoirs lui permettant d'exporter directement. L'Association a examiné les modifications relatives à l'exportation, auxquelles le Ministre a fait allusion, et en a conclu que celles-ci ne constituent pas une réelle compression des pouvoirs initialement prévus.

[Text]

Overall we recommend that the bill should not be proceeded with.

Thank you very much. That concludes the general statement of the association. Mr. Roberts and Mr. Terfloth may wish to add something of their own experience which would give you some insight into what is going on in the agriculture export business today.

The Chairman: Thank you. We would like to listen to their comments.

Mr. E. J. Roberts, executive vice-president, Canada Packers Inc.: Mr. Chairman, honourable senators, I should like to make a few personal observations as a representative of my company, Canada Packers Inc. Canada Packers Inc. is a diversified Canadian corporation with its head office in Toronto, Ontario. It is the largest producer of food products in Canada.

We have been heavily involved in the exportation of food products since our incorporation in 1927.

We have a large international trading operation that, in 1982, accounted for exports of agricultural products exceeding \$160,000,000 to more than 60 countries around the globe.

The position that I wish to make on Canagrex, Bill C-85, rests on the following four points:

Canada Packers Inc. has a major commitment, in terms of human and financial resources, to expanding exports of Canadian products. We are just one of a host of other companies, brokers and trading operations actively participating in the export business.

We believe that government can provide valuable assistance in developing exports by complementing and supporting the private sector.

While no one would disagree that some improvement in the field of exports is possible, there is ample evidence to show that the private sector has performed well.

Public sector involvement in export trade, which results in direct competition with industry, may well serve to weaken the efforts of the private sector and dilute Canada's total performance on exports.

I would like to expand briefly on these four points and, in this regard, will principally refer to our company experience because that is where I have the greatest familiarity and, in any event, I am sure our experience is quite reflective of what many firms are doing.

As a company, we have export development offices in nine major world trade centres—Tokyo, Hong Kong, Singapore, Melbourne, New York, Los Angeles, Toronto, Hamburg and London—and maintain a network of agents in other countries.

You will appreciate that this is quite a specialized field, and in our offices around the globe we have a highly skilled staff of

[Traduction]

Globalement, nous recommandons l'abandon du projet de loi.

Merci beaucoup. C'est sur cela que se termine la déclaration générale de l'Association. M. Roberts et M. Terfloth souhaitent peut-être faire d'autres commentaires afin de vous informer davantage de ce qui se passe de nos jours dans le domaine de l'exportation des produits agricoles.

Le président: Je vous remercie. Nous aimerions entendre vos collègues.

M. E. J. Roberts, vice-président administratif, Canada Packers Inc.: Monsieur le président, honorables sénateurs, j'aimerais faire quelques observations personnelles en tant que représentant de ma société, Canada Packers Inc. La Canada Packers Inc. est une société canadienne diversifiée dont le siège social est situé à Toronto. C'est le plus grand producteur de produits alimentaires au Canada.

Depuis notre création en 1927, nous avons toujours eu des activités considérables dans le domaine de l'exportation de produits alimentaires.

Nos activités commerciales internationales sont extrêmement importantes et, en 1982, elles ont entraîné des exportations de produits agricoles de plus de 160 millions de dollars vers plus de 60 pays.

La déclaration que je souhaite faire au sujet du projet de loi C-85 visant la création de Canagrex repose sur les quatre éléments suivants:

Canada Packers Inc. a engagé des ressources humaines et financières considérables pour l'expansion des exportations de produits canadiens. Nous ne sommes qu'un élément d'un vaste réseau d'entreprises, de courtiers et de sociétés commerciales actifs sur le marché de l'exportation.

Nous estimons que le gouvernement pourrait favoriser l'essor des exportations en complétant les activités du secteur privé et en les facilitant.

Tout le monde convient que certaines améliorations sont toujours possibles dans le domaine des exportations, mais il existe de nombreuses preuves démontrant que le secteur privé s'en tire très bien.

La présence du secteur public sur le marché de l'exportation, qui entraîne une concurrence directe avec l'industrie, pourrait bien miner les efforts déployés par le secteur privé et diluer le rendement global du Canada sur le plan des exportations.

Je voudrais préciser un peu plus ces quatre points. A cet égard, je ferai principalement allusion à la société que je représente, car c'est celle que je connais le mieux et de toute façon, je suis persuadé que notre expérience reflète assez bien celle de nombreuses autres firmes.

Notre société possède des bureaux d'expansion des exportations dans neuf grands centres mondiaux du commerce—Tokyo, Hong-kong, Singapour, Melbourne, New York, Los Angeles, Toronto, Hambourg et Londres—ainsi qu'un réseau d'agents dans d'autres pays.

Vous conviendrez qu'il s'agit d'un domaine spécialisé; dans nos bureaux disséminés dans le monde entier, nous employons

[Text]

107 people trained in the intricacies of international trading. This group is strongly supported by the management and staff of our Canadian operations. The range of product exported is extensive. It includes fresh meat, soya-beans, gelatine, frozen and canned fruits and vegetables, canned and processed meats, fish products, leather, feathers and animal feeds. Although much of the exported product is processed in a Canada Packers facility, the company also acts as a trading company exporting basic agricultural commodities and the products of other smaller Canadian processors.

We have said we welcome the assistance of government in developing export trade. The concept of Canagrex is something that has been under discussion for quite a number of years, and the original idea was that it would provide various kinds of assistance to those engaged in the export trade. While the idea was laudable, there were and are a number of agencies in place that are already providing the kind of support envisaged in the early discussions on Canagrex.

In the federal government we have the Department of Industry, Trade and Commerce; the Export Development Corporation; the Department of External Affairs; and the Canadian Commercial Corporation that are available to the private sector to assist in finding, developing and maintaining export markets. There are also arms of a number of provincial governments that are extremely active in efforts to support expansion of exports of agricultural products.

Therefore, while we would not object to a Canagrex established for the purposes of promoting and facilitating the export of agricultural products and services, the question is: Do we need to add to those organizations already in place, which I wish to acknowledge are performing these functions very well. We think not because such an agency would be both redundant and expensive. However, while we do not feel it necessary, I suppose we could accept Canagrex if it were established only to assist or promote or facilitate exports, but unfortunately Bill C-85 states:

Canagrex is established for the purpose of promoting, facilitating and . . . engaging in the export of agricultural products and services and food products and services.

The bill also states that Canagrex may—

purchase agricultural products and food products and package, process, store, ship, insure, import, export or sell or otherwise dispose of products purchased by it;

These powers do not suggest a supportive role in the export field, but represent the possibility of direct competition which could threaten the infrastructure of the private sector trading already in place. The performance of the private sector in the export trade has been very favourable. While I suppose one can say there is always room for improvement, nevertheless, I feel I can say with confidence that there is no indication of

[Traduction]

107 personnes hautement spécialisées, bien au fait des subtilités du commerce international. Ce groupe est soutenu efficacement par la direction et le personnel de nos bureaux canadiens. Les produits exportés sont extrêmement variés et comprennent notamment la viande fraîche, les fèves de soja, la gélatine, les fruits et légumes congelés et en conserve, les viandes en conserve et traitées, les produits à base de poisson, le cuir, les plumes et les provendes. La majeure partie des produits exportés sont traités dans une usine de la Canada Packers, mais notre société agit également comme société commerciale pour l'exportation de produits agricoles de base et de produits d'autres conditionneurs canadiens de moindre envergure.

Nous avons dit que nous sommes favorables à l'aide gouvernementale dans le domaine de l'expansion des exportations. La notion qui entoure Canagrex est à l'étude depuis un certain nombre d'années. À l'origine, il était prévu que cette société offrirait divers services d'aide aux exportateurs. Cette idée était certes louable, mais il y avait et il y a encore un certain nombre d'organismes qui offrent déjà le genre d'aide envisagée lors des premiers débats au sujet de Canagrex.

Au gouvernement fédéral, nous avons le ministère de l'Industrie et du commerce, la société pour l'expansion des exportations, le ministère des Affaires extérieures ainsi que la Corporation commerciale canadienne qui peuvent aider le secteur privé à trouver, à exploiter et à conserver des marchés d'exportation. En outre, un certain nombre de gouvernements provinciaux possèdent des services extrêmement actifs qui s'efforcent de favoriser l'expansion des exportations de produits agricoles.

Par conséquent, bien que nous ne nous opposerions pas à la création de la Canagrex dans le but de promouvoir et de faciliter l'exportation de produits et de services agricoles, nous nous demandons s'il y a vraiment lieu d'ajouter aux organisations qui existent déjà, et qui, je tiens à le dire, remplissent très bien ces fonctions. Nous pensons que non, parce que cet organisme serait à la fois redondant et coûteux. Toutefois, bien que nous estimions que cette société ne soit pas nécessaire, je pense que nous pourrions l'accepter si elle n'était créée que dans le but d'aider, de promouvoir ou de faciliter l'exportation, mais malheureusement le bill C-85 prévoit que:

Canagrex a pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires, ainsi que la prestation de services connexes à l'étranger.

Le projet de loi prévoit aussi que la société Canagrex peut

acheter des produits agricoles et alimentaires et procéder à toute opération sur eux, notamment conditionnement, transformation, entreposage, expédition, assurance, importation, exportation ou vente;

Ces pouvoirs ne donnent pas l'impression que la Canagrex jouent un simple rôle de soutien dans le domaine de l'exportation, mais évoquant plutôt la possibilité d'une concurrence directe qui menaçait l'infrastructure existante du réseau commercial du secteur privé. Dans le domaine de l'exportation, le secteur privé a jusqu'à maintenant eu un rendement très satisfaisant. On peut toujours dire qu'il est possible d'améliorer

[Text]

which I am aware of major lapses in the private sector performance on exports.

I would cite our meat trade as an example of what is being accomplished. In 1982, we exported just over 144,000,000 pounds of beef which is an increase of 7.6 per cent over the previous year and, at the same time, imports amounted to 130,000,000 pounds, an increase of 7 per cent over the previous year for a positive net trade balance of 14,000,000 pounds or 13.2 per cent better than the previous year.

Our export trade in pork products in 1982 totalled 368,000,000 pounds for an increase of 28.4 per cent over the previous year, while imports at 30,000,000 pounds showed a decrease of 24.6 per cent, giving us a positive trade balance of 338,000,000 pounds, an increase of 37 per cent over the previous year.

These results have been achieved by the private sector in co-operation with various government agencies. The only way we are going to achieve optimum performance is through this kind of co-operative effort, and, therefore, it is quite acceptable and, in fact, essential, that governments provide assistance but not competition.

The private sector has established a very comprehensive network of export-oriented operations which can only be sustained by a constant flow of trade. Exports are the life blood of this complex infrastructure, and the establishment of Canagrex, with its wide-ranging powers which could put it into direct competition with these various export operations, would obviously be detrimental.

We have established and built our export trade through co-operation by capitalizing on the particular strengths of the public and private sectors. Canagrex raises the possibility of changing this by substituting competition for co-operation. How can the government support, facilitate and assist while at the same time competing? This is a contradiction. It could, therefore, undermine the excellent relations, goodwill and effectiveness which we have enjoyed with the public sector and thus cause a breakdown and dilution of the meat export sector now in place.

I, therefore, submit that Canagrex, with the wide-ranging powers proposed for it in Bill C-85, may represent a serious threat to our export trade.

The Chairman: Thank you, Mr. Roberts. Mr. Terfloth, have you a statement?

Mr. B. H. Terfloth, President, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.: Mr. Chairman, honourable senators, I have been in the export trading business all my life. I came to Canada 30 years ago and started my business up, so I know what it means to start something.

[Traduction]

la situation, néanmoins je pense pouvoir affirmer en toute confiance que le rendement du secteur privé en matière d'exportation ne montre aucun symptôme de défaillance grave.

Je pourrais citer l'exemple de notre commerce des viandes pour illustrer ce que nous avons accompli. En 1982, nous exportions un peu plus de 144 millions de livres de bœuf, une augmentation de 7.6 p. 100 par rapport à l'année précédente, et, à ce même moment, nos importations s'établissaient à 130 millions de livres de viande, soit une augmentation de 7 p. 100 par rapport à l'année précédente, ce qui nous donnait un excédent net de la balance commerciale de 14 millions de livres, un progrès de 13.2 p. 100 par rapport à l'année antérieure.

En 1982, nous avons exporté au total 368 millions de livres de viande de porc, soit 28.4 p. 100 de plus qu'en 1981. Tandis que nos importations de 30 millions de livres représentaient une baisse de 24.6 p. 100. Ainsi, nous avons eu un excédent de notre balance commerciale de 338 millions de livres, une augmentation de 37 p. 100 par rapport à l'année d'avant.

Ces résultats ont été obtenus par le secteur privé qui a travaillé en collaboration avec divers organismes gouvernementaux. Ce n'est que par un effort coopératif de ce type que nous pourrions atteindre un rendement optimal, et, par conséquent, il est tout à fait souhaitable et, c'est en réalité essentiel, que les gouvernements fournissent une aide, mais sans toutefois livrer concurrence.

Le secteur privé a mis au point un réseau très complet d'activités d'exportation qui ne peuvent être soutenues que par un flux commercial constant. Les exportations sont l'élément vital de cette infrastructure complexe, et la création de Canagrex, qui disposerait de pouvoirs très vastes lui permettant de concurrencer directement ces diverses activités d'exportation, serait manifestement néfaste.

Nous avons établi notre commerce d'exportation grâce à la coopération et en misant sur les potentiels respectifs des secteurs privé et public. La création éventuelle de la société Canagrex risque de venir tout changer en substituant la concurrence à la coopération. Comment le gouvernement peut-il appuyer, promouvoir et aider en livrant concurrence? C'est contradictoire. Cette société risque de détériorer les excellentes relations que nous entretenons avec le secteur public d'assombrir l'expérience de collaboration et d'efficacité que nous avons connue, et de provoquer l'éclatement et l'affaiblissement du secteur de l'exportation des viandes actuellement en place.

J'estime donc que la société Canagrex, compte tenu des vastes pouvoirs qu'il est proposé de lui conférer aux termes du projet de loi C-85, constituerait une grave menace à notre marché d'exportation.

Le président: Je vous remercie, M. Roberts. M. Terfloth, vous avez la parole.

M. B. H. Terfloth, président, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.: Monsieur le Président, messieurs les sénateurs, je m'occupe d'exportation depuis toujours. Je suis arrivé au Canada, il y a trente ans. J'ai mis sur pied mon entreprise, et je sais bien ce que suppose pareil projet.

[Text]

Over the last 30 years, having paid something like \$10 million or more in taxes, I am horrified to see my investment go down the drain.

As a trader, I am outspoken and practical. I hate the idea of having a competitor, with the reputation and background of the government, being subsidized. Of course, there must be money available to pay for such an operation although, as yet, there is no money coming in. I could not afford that when I started. We earned every penny along our way. We introduced many different products over this period of time.

The environment of a trading operation is usually not understood by the average person. In the beginning I had to learn much. I did not really have any co-operation from the government. I am very pleased that here, today, I can say this: There has been great progress over the last 10 years in the acceptance of trading houses. We really have not, however, had any support. If we had only had a little of the kind of support you are talking about giving to people who have not proven themselves at all, we would probably be much better off.

I think that, in his brief, Mr. Burns made an important point; that is, if the products are not competitive we cannot do very much, our hands are tied.

I am operating companies out of Atlanta and out of England. We are also closely associated with a company in Jamaica. These companies have their own problems. We are talking about those problems and what to do by way of solutions. I see these discussions, really, as a type of groping—"What can we do? We need to export more. How can we go about it?" There are other solutions available in other countries. In the United States, for example, where a lot of meat and poultry is exported, they have a meat export federation. I think that the government contributes some money to its efforts. There is a poultry institute which is also effective. We, as Canadian exporters, also have to deal with foreign products. When we approach anywhere close to being competitive, we have to be right on top of the situation.

In world trade there are great differences to overcome. Things can easily go wrong, unfortunately, because in Canada one knows what is going on, one knows one's business environments, but in foreign countries those environments are changing all the time. One has to understand and react to these changes.

In conclusion, I hope that this process of looking at Canagrex will lead to something that will help the Canadian exporter of agricultural products in terms of marketing, in terms of tying some of the government agencies together, and in terms of concentrating on the agricultural scene. There is probably some improvement to be made in that regard. However, I really would not like to see the government competing

[Traduction]

Pendant ces trente dernières années, j'ai payé quelque 10 millions de dollars voire davantage en impôts, et je suis atterré de voir mon investissement s'en aller à vau-l'eau.

Je suis un homme d'affaires, je ne mâche pas mes mots, et j'ai le sens pratique. Je ne peux me résoudre à l'idée d'avoir affaire à un concurrent, de la réputation et de l'expérience du gouvernement, qui soit subventionné. Puisqu'il faut bien qu'il y ait de l'argent pour financer cette activité, même s'il n'y a pour l'instant pas de rentrées. Ce que je ne pouvais me permettre à mes débuts. Nous gagnions durement chaque cent. Pendant cette période, nous avons lancé nombre de produits différents.

Le citoyen moyen ne connaît pas bien le milieu dans lequel s'effectue une transaction commerciale. Au début, j'avais des tas de choses à apprendre. Je n'ai vraiment pas bénéficié de la moindre collaboration de la part du gouvernement. Malgré tout je suis très heureux de pouvoir dire aujourd'hui qu'un progrès considérable a été réalisé au cours des dix dernières années en ce qui concerne la reconnaissance des sociétés commerciales. Nous ne bénéficions pourtant d'aucun appui vraiment. Si seulement nous avions pu profiter le moins de cette aide qu'il est question d'accorder à d'autre qui n'ont même pas encore fait leurs preuves, nous serions sans doute aujourd'hui en bien meilleure position.

Dans son mémoire, M. Burns a, il me semble, exposé un fait important, à savoir que si les produits ne sont pas concurrentiels nous ne pouvons pas faire grand-chose, nous avons les mains liées.

Je gère des sociétés qui se trouvent à l'extérieur d'Atlanta et de l'Angleterre, et nous sommes étroitement liés avec une société de Jamaïque. Ces entreprises ont leurs propres problèmes. Nous en parlons, et voyons quelles sont les solutions possibles. Ces entretiens m'apparaissent vraiment comme des séances de tâtonnements où l'on se demande: «Que pouvons-nous faire? Exporter davantage? Comment nous y prendre?» D'autres solutions ont été envisagées dans d'autres pays. Aux États-Unis par exemple, qui exportent énormément de viande et de volaille, il existe une fédération chargée de l'exportation des viandes. Il me semble en outre que le gouvernement appuie ses efforts par un certain financement. Il existe aussi un conseil de la volaille qui est assez efficace. Nous, exportateurs canadiens, devons faire face à des produits étrangers. Pour être vraiment concurrentiels, nous devons parfaitement dominer la situation.

Dans le commerce mondial, il y a de grandes différences à surmonter. Malheureusement, les choses risquent de se détériorer facilement: au Canada, on sait ce qui se passe, on connaît son propre milieu commercial, mais dans les pays étrangers, l'environnement change constamment. Il nous faut le comprendre et y réagir.

En conclusion, j'espère que l'étude de ce projet de création de la Canagrex contribuera à aider l'exportateur canadien de produits agricoles en matière de commercialisation; que certains des organismes gouvernementaux se rapprocheront les uns des autres, et qu'on accordera un intérêt accru au monde de l'agriculture. D'ailleurs il est sans doute possible d'améliorer la situation à cet égard. Toutefois, je n'aimerais pas du tout

[Text]

with me and with companies like mine. I think that is all I have to say right now. Thank you very much.

The Chairman: Mr. Terfloth, what products do you export?

Mr. Terfloth: We export just about anything. Maple syrup is my favourite; I like to introduce it anywhere. I remember my first 50 cases to Germany about 15 years ago. We export specialty products which are very Canadian, such as lobster. Many years ago we sold a lot of Canadian wax beans which came from Quebec, but we are not competitive any more, unfortunately. We export meat and poultry whenever we can. Sometimes chicken feed was competitive and we exported that. We export Canadian corn, frozen corn. We are not involved with the main products like grain, which are usually handled by the Wheat Board and such agencies.

Senator Anderson: Do you feel that this legislation would cut you out completely?

Mr. Terfloth: No, it depends on how much money you give me.

Senator Anderson: Whoever is shipping the product will want as much money as he can get, of course.

Mr. Terfloth: To begin with, I would be afraid that Canagrex would get the preference of all of the trade commission services and the other government outfits, because it would have the first handle on such services. I would no longer trust any one of the agencies and I could not operate with them any longer, because I would feel that whatever is found out about me will be passed on to a competitor. The Government of Canada would become my direct competitor.

I suppose that I could continue to operate, but it would become much more difficult. I rather wish there would be co-operation of some kind, and that co-operation cannot exist if Canagrex buys and sells. If it dealt with government-to-government deals; if it dealt in very large commodities where the whole crop for the year would be sold; if it dealt with something new that would not affect me, I suppose I could continue to operate.

I do not like to see waste. If I have an operation, it should be successful, efficient and should be measured in some way. If I were in favour of Canagrex, my first reaction would be to say: "All right, start something new. What do you want to do? Do you want to sell cattle? All right, sell cattle and show us, after two years, that you have been successful, that you have done something, and you can take it from there." I am speaking from my own point of view in the export business.

Mr. Roberts: I think I would be supportive of that statement, because if you lose some of the business upon which you depend to sustain your operations, and if your operations are part of a network that is spread world-wide, your earnings

[Traduction]

voir le gouvernement me livrer concurrence à moi ni à d'autres sociétés comme la mienne. C'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant. Je vous remercie beaucoup.

Le président: M. Terfloth, quels produits exportez-vous?

M. Terfloth: De tout. J'ai quand même un faible pour le sirop d'érable, j'aime le faire connaître partout. Je me rappelle des cinquantes premières caisses que j'ai expédiées en Allemagne, il y a environ 15 ans. Nous exportons des spécialités typiquement canadiennes, comme le homard. Il y a de nombreuses années, nous avons vendu énormément de haricots jaunes, du Québec, mais malheureusement ils ne sont plus concurrentiels. Nous exportons des viandes et de la volaille partout où nous le pouvons. Il est arrivé que les aliments pour poulets soient concurrentiels, et nous en avons alors exporté. Nous exportons du maïs canadien, du maïs congelé. Nous ne nous occupons pas des grands produits de base comme les céréales, qui sont habituellement l'affaire de la Commission canadienne du blé et d'organismes semblables.

Le sénateur Anderson: Pensez-vous que ce projet de loi vous exclurait tout à fait?

M. Terfloth: Non, tout dépend de l'argent que vous me donnez.

Le sénateur Anderson: Quel que soit l'expéditeur du produit, il voudra autant d'argent qu'il a de chance d'en obtenir, évidemment.

M. Terfloth: Pour commencer, je crains que la Canagrex n'ait la préférence de tous les services commerciaux de la commission et des autres services gouvernementaux, parce qu'elle en aurait la meilleure part. Je n'aurais plus confiance en aucun de ces organismes, et ne pourrais plus faire affaire avec eux parce que j'aurais l'impression que tout ce qu'on apprendrait sur moi serait aussitôt transmis à un concurrent. Le gouvernement du Canada deviendrait pour moi un concurrent direct.

Je pourrais sans doute continuer de faire du commerce, mais ce serait beaucoup plus difficile. Je préférerais qu'il y ait une certaine collaboration, qui ne peut exister si la Canagrex conclut des accords d'achat et de vente. Si elle concluait des accords de gouvernement à gouvernement, si elle s'occupait d'accords touchant de très importants volumes de produits de base aux termes desquels la récolte de toute une année serait vendue; si elle s'occupait de quelque chose de neuf qui ne me toucherait pas, je suppose que je pourrais continuer de fonctionner.

Je n'aime pas le gaspillage. Si j'ai une entreprise, elle doit être prospère et efficace, et ses progrès être mesurables de quelque façon. Si j'étais favorable à la création de la Canagrex, je dirais dès le départ: «Très bien, essayez. Que voulez-vous faire? Vendre du bétail? D'accord, vendez en, et dans deux ans, montrez-nous que vous avez réussi, que vous avez fait quelque chose, et que vous pouvez y arriver». Mon point de vue est celui d'une entreprise d'exportation.

M. Roberts: Je pense que je serais d'accord, parce que si vous perdez une partie des affaires sur lesquelles vous comptez pour maintenir vos activités, et si ces dernières s'intègrent dans un réseau établi à l'échelle mondiale, vos revenus en souffrent

[Text]

suffer and you can no longer maintain the kind of coverage that you could in the past. Therefore, it could have the effect of breaking down the infrastructure that is in place. I think that is our concern; namely, this is what Canagrex would eventually do.

Senator Anderson: You do not feel that Canagrex would let well enough alone and just buy and sell what there is no market for at present?

Mr. Roberts: With that kind of power, I think Canagrex would expect that its mandate is to go out and become involved in export trade. I think it would be difficult to assume that Canagrex would maintain a hands-off approach in terms of a product that was already in the flow of trade. I would say that Canagrex would probably get involved.

Senator Anderson: I would think that there are some businesses towards which Canagrex would have to develop a hands-off attitude.

Mr. Burns: If I might respond to that, Mr. Chairman, I suppose that what we have addressed ourselves to are the provisions in the legislation. The provisions in the legislation, even as amended, could easily involve Canagrex in joint ventures with an individual doing business in Canada in any one of the fields in which Mr. Terfloth and Mr. Roberts are now engaged. There is no prohibition or inhibition to Canagrex doing that kind of thing. If the power is there, we question why it is there. If it is not necessary, our proposition is: let's delete it.

Senator Molgat: I would like to deal first of all, Mr. Chairman, with comments made by Mr. Burns regarding the presently existing structures. Since you come from the trade side, I realize that you have been involved in them from a Canadian standpoint for a long time.

Mr. Burns: Yes, senator.

Senator Molgat: We were told earlier today that these programs basically do not apply to agriculture. I do not know if you were present at the time, but when the tobacco people were before us I asked: Why do you not make use of the presently existing structures if there is a credit problem? The response was that it is not available from an agricultural standpoint; that the focus, whether dealing with the Canadian Commercial Corporation or the Export Development Corporation, has been on non-agricultural products. Is that a fair statement?

Mr. Burns: Mr. Chairman, the mandate of both of those corporations does not exclude agriculture. Indeed, as I understand it, to take the export credit insurance field, one of the programs offered by the Export Development Corporation does cover agricultural products. I think 5 per cent of the total of their insurance business is represented by insurance covering agricultural products. There is currently a gap in the Canadian system, if you look at financing for, say, a six-month to two or three-year period for agricultural products, in the sense that the United States has a much broader program in this area, some of which provides concessional terms and

[Traduction]

et vous ne pouvez plus avoir la même envergure que par le passé. Par conséquent, cela reviendrait à ébranler l'infrastructure existante. Je pense que c'est bien là notre inquiétude, que c'est finalement l'effet qu'aurait la Canagrex.

Le sénateur Anderson: Vous ne pensez pas que la Canagrex s'en tirerait bien seule, et ne ferait qu'acheter et vendre des produits pour lesquels il n'existe actuellement aucun débouché?

M. Roberts: Avec ce pouvoir, je pense que la Canagrex estimerait avoir pour mandat de s'ouvrir à l'extérieur et de s'engager dans le commerce d'exportation. Je pense qu'il serait difficile de supposer que la Canagrex demeurerait à l'écart des activités d'exportation d'un produit déjà commercialisé. Je suis enclin à croire que la Canagrex s'en mêlerait sans doute.

Le sénateur Anderson: Je pense qu'il existe certaines entreprises face auxquelles la Canagrex aurait à conserver une attitude de non-intervention.

M. Burns: Si vous le permettez, monsieur le président, je pense que ce que nous avons étudié ce sont les dispositions de la loi. Ces dispositions, même si elles sont modifiées, pourraient facilement permettre à la Canagrex de participer à des coentreprises avec un particulier qui fait des affaires au Canada dans n'importe lequel des secteurs qu'exploitent actuellement MM. Terfloth et Roberts. Rien n'interdit à la Canagrex de le faire. Si ce pouvoir existe, nous en cherchons la raison d'être. S'il n'est pas nécessaire, nous proposons de le supprimer.

Le sénateur Molgat: J'aimerais d'abord et avant tout, monsieur le président, parler des observations de M. Burns au sujet des structures qui existent actuellement. Comme vous faites partie du monde des affaires, je comprends que vous y participiez depuis longtemps d'un point de vue canadien.

M. Burns: Oui, monsieur le sénateur.

Le sénateur Molgat: On nous a dit plus tôt aujourd'hui qu'en principe ces programmes ne concernent pas l'agriculture. Je ne sais pas si vous étiez là à ce moment, mais quand les producteurs de tabac ont comparu, j'ai demandé: pourquoi ne pas vous servir des structures actuelles s'il y a un problème de crédit? On m'a répondu qu'en matière d'agriculture cette solution ne peut être envisagée, que l'objectif, que l'on fasse affaire avec la Corporation commerciale canadienne ou la Société pour l'expansion des exportations, c'était les produits agricoles. Est-ce exact?

M. Burns: Monsieur le président, le mandat de ces deux sociétés n'exclut pas l'agriculture. Évidemment, si je comprends bien, pour prendre l'exemple de l'assurance du crédit à l'exportation, l'un des programmes qu'offre la Société pour l'expansion des exportations inclut les produits agricoles. Il me semble que l'assurance relative aux produits agricoles représente 5 p. 100 du total de son chiffre d'affaires en matière d'assurance. Actuellement, le système canadien a une lacune si l'on songe, par exemple, au financement qui peut être accordé en égard à des produits agricoles pendant une période de six mois à deux ou trois ans. Aux États-Unis par contre, il existe un pro-

[Text]

conditions for that kind of financing. However, that is a discrete problem, it seems to me, and there is likely to be a discrete answer to the question of whether there should be financing of that kind available for Canadian exports of agricultural products. It is a fact that the Export Development Corporation has within it expertise relating to how you enter into international loan agreements in support of Canadian exports. They use it now only for the export of capital goods and for terms longer than five years. But as an outsider viewing the scene, I do not see any reason why that existing expertise could not be utilized for the purpose of assisting on the agricultural side, if the mandate of that corporation were amended to include that kind of activity.

Senator Molgat: So you know nothing in the present programs that would exclude, for example, the sale of tobacco? It could be sold with insurance?

Mr. Burns: They certainly could get export credit insurance. I have no doubt that is the case. I suspect that if they were trying to sell tobacco on three-year terms, there is no facility anywhere in Canada that would allow that to happen.

Senator Molgat: You mean they would have gone up in smoke.

Mr. Burns: There is a long-standing feeling among lenders that it is nice to be able to see the thing you are lending against, at least for the time the loan is out. We are behind the Americans in that sense, I believe.

Senator Molgat: The present acts do not exclude agricultural products.

Mr. Burns: Not that I am aware of.

Senator Molgat: At present these facilities exist. What is the competition that you are afraid of under Canagrex that does not exist now? Right now someone else who is selling meat products, for example, can make use of the services that exist in government. What is the additional thing that under Canagrex you are concerned about?

Mr. Roberts: The additional thing under Canagrex is that they can actually become an owner, take ownership of product. They could become a processor of product. They could sell product directly into the international market in direct competition with us. That is the concern I have. In other words, they would no longer be a facilitator, an agency providing assistance, financing or help of that nature. They would be in direct competition with the private sector, in that sector which allows them that kind of power. That is the concern we have. They would be direct competitors.

Senator Bielish: You can see Canagrex being your competitor in the export field?

Mr. Roberts: Yes. I think that is very conceivable, given the proposed legislation as it stands today.

Senator Bielish: You were present when you heard the brief of the Canadian Federation of Agriculture, and their view that they do not fear the legislation?

[Traduction]

gramme beaucoup plus vaste dans ce domaine, et il est même possible d'obtenir des modalités et conditions de faveur pour ce type de financement. Toutefois, c'est un problème distinct, il me semble, et il doit y avoir une réponse autre à la question de savoir s'il y a lieu d'offrir ce type de financement au titre des exportations canadiennes de produits agricoles. Il est vrai que la Société pour l'expansion des exportations sait par expérience comment conclure des accords de prêts internationaux en vue de soutenir les exportations canadiennes. On n'y fait appel actuellement que pour l'exportation de biens d'équipement, et pour des périodes supérieures à cinq ans. Pourtant, en tant qu'observateur extérieur, je ne vois pas du tout pourquoi cette expertise existante ne serait pas utilisée dans le but d'aider l'agriculture, si le mandat de cette société était modifié de manière à inclure cette activité.

Le sénateur Molgat: Ainsi vous ne voyez rien dans les programmes actuels qui exclurait par exemple la vente du tabac? Il pourrait être vendu avec une assurance?

M. Burns: On pourrait certainement obtenir une assurance au titre du crédit à l'exportation. Je n'en doute pas un instant. Je pense que si l'on essayait de vendre du tabac dans le cadre d'accords d'une durée de trois ans, on ne trouverait au Canada aucun moyen permettant de le faire.

Le sénateur Molgat: Vous voulez dire que tout se serait envolé en fumée.

M. Burns: Une vieille habitude des prêteurs leur fait dire qu'il est bon de voir la chose pour laquelle on prête, au moins pour la durée du prêt. Je pense que nous sommes en retard sur les Américains à cet égard.

Le sénateur Molgat: Les lois actuelles n'excluent pas les produits agricoles.

M. Burns: Pas à ce que je sache.

Le sénateur Molgat: Actuellement, ces installations existent. Quelle est cette concurrence que vous craindriez subir de la part de la Canagrex, et qui n'existerait pas actuellement. Pour l'instant, quelqu'un qui vend des produits à base de viande, par exemple, peut faire appel aux services qu'offre le gouvernement. Quel est cet élément additionnel de la Canagrex qui vous préoccupe?

M. Roberts: C'est qu'en réalité elle peut devenir un propriétaire, prendre possession du produit. Elle pourrait se faire le conditionneur du produit, le vendre directement sur le marché international. Donc, nous livrer directement concurrence. C'est ce que je crains. Autrement dit, il ne s'agirait plus que d'un coordonnateur, d'un organisme nous venant en aide, nous fournissant un certain financement ou une certaine aide. Cette société concurrencerait directement le secteur privé, le secteur même qui lui aurait reconnu ce pouvoir. Voilà notre inquiétude. Elle serait un concurrent direct.

Le sénateur Bielish: Vous pensez donc que la Canagrex vous livrerait concurrence dans le domaine de l'exportation?

M. Roberts: Certainement. Je pense qu'il y a tout lieu de s'en inquiéter, compte tenu de la rédaction actuelle du projet de loi portant création de la Canagrex.

Le sénateur Bielish: Vous étiez là quand nous avons pris connaissance du mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture qui elle ne craint rien de cette législation?

[Text]

Mr. Roberts: I guess they do not fear it. They appeared to indicate that they did not think that the power would be used that extensively; but I do not know how anyone can really know that until the agency is put in place. Our concern is that it would be used. Listening to the Canadian Federation of Agriculture, I gathered from some of their comments that they were quite satisfied with the way trade was being conducted today. They felt that their export trade was good; yet, at the same time, they thought that perhaps it would not be a bad idea to have some other agency which might be a facilitator or provide assistance to the export side.

Senator Bielish: So although you are a large incorporated company, and Mr. Terfloth is an individual private enterpriser—

Mr. Terfloth: With about 50 people.

Senator Bielish: Those are the people you have hired. But you have worked your way up. For this purpose, can I call you a private enterpriser?

Mr. Terfloth: Yes.

Senator Bielish: Mr. Terfloth is a private enterpriser and Mr. Roberts represents big business.

Mr. Roberts: I am also a private enterpriser.

Senator Bielish: But you are a larger corporation. I look upon you differently from the way I look upon small business. Am I right in saying that you both have the same fears, or the same concerns, with regard to the buy-and-sell aspect of Canagrex?

Mr. Roberts: I certainly do.

Mr. Terfloth: I would like to qualify that. I am not afraid of competition, but I do not like the fact that the government provides a blessing to my competitors, because they will go out in the world and say "We are the Canadian government." If I were in Canagrex what would I do? I have to perform. There is pressure on me. I am being checked. What would happen? I would need to make some sales and then some profit. So what would I do? I would say to Canada Packers "We want to export meat. Let's get after it." That is what I would do if you did not restrict me. If you restrict me and say "No meat, please, to those countries where other people export it," then I would have to scratch my head and look for something else. Otherwise he would be my prime and first target. You would probably do the same thing. We are businessmen and we are practical. You have to put businessmen in there, otherwise you will get nothing. This must be the natural reaction to it: "Now let us get after it."

Senator Bielish: So it is the practical application.

Mr. Terfloth: Yes, very much so. The Canadian government's blessing gives them the absolute security. So many mistakes are happening in our business. I heard something about cattle, but I do not know about that situation. Anything that can go wrong in export is likely to go wrong if you do not watch it. One of our first services must be to protect the

[Traduction]

M. Roberts: Je suppose qu'elle ne la redoute pas. Ses représentants semblaient dire qu'ils ne pensent pas que ce pouvoir serait exercé à une grande échelle, mais je pense que personne ne saurait le dire tant que l'organisme n'a pas vu le jour. Nous craignons pour notre part qu'il en soit ainsi. Je conclus de certaines observations faites par la Fédération canadienne de l'agriculture qu'elle est très satisfaite de la façon dont le commerce s'effectue aujourd'hui. Elle estime que ses activités d'exportations sont satisfaisantes; bien qu'elle reconnaisse qu'il ne serait peut-être pas mauvais d'avoir un autre organisme qui pourrait jouer le rôle de coordonnateur ou fournir une aide à l'exportation.

Le sénateur Bielish: Ainsi même si vous avez une grosse société constituée en corporation, et que M. Terfloth est un chef d'entreprise privée...

M. Terfloth: Avec environ 50 personnes.

Le sénateur Bielish: Que vous avez embauchées. Mais vous avez fait votre chemin. Pour cette raison, puis-je dire que vous êtes un chef d'entreprise privée?

M. Terfloth: Oui.

Le sénateur Bielish: M. Terfloth est un chef d'entreprise privée, et M. Roberts représente la grosse entreprise.

M. Roberts: Je suis aussi un chef d'entreprise privée.

Le sénateur Bielish: Mais vous êtes une grosse société. Je ne vous considère pas de la même façon que les petites entreprises. Mais ai-je raison de dire que vous avez tous deux les mêmes craintes, ou les mêmes préoccupations, en ce qui a trait au mandat d'achat et de vente de Canagrex?

M. Roberts: Pour ma part, certainement.

M. Terfloth: J'aimerais faire un commentaire à ce sujet. Je ne crains pas la concurrence, mais je n'aime pas que le gouvernement accorde sa protection à mes concurrents, qui pourront alors se pavaner à l'étranger et dire: «Nous représentons le gouvernement canadien.» Si je faisais partie de Canagrex, qu'est-ce que je ferais? Je devrais donner un bon rendement, tout en subissant des pressions et en étant surveillé. J'aurais besoin de faire des ventes et de réaliser des profits. Par conséquent, qu'est-ce que je ferais? Je dirais à la Canada Packers: «Nous voulons exporter de la viande; allons-y.» Du moins, c'est ce que je ferais si vous ne m'imposiez pas de restrictions. Si vous me demandiez de ne pas exporter de viande vers les pays qui en importent déjà d'ailleurs, je devrais bien sûr chercher autre chose. Autrement, ce serait mon premier objectif. Vous feriez probablement de même. Nous sommes des hommes d'affaires, et nous avons l'esprit pratique. Vous devrez confier Canagrex à des hommes d'affaires, sinon vous n'arriverez à rien. Il faut que ce soit leur réaction naturelle: «Maintenant, allons-y.»

Le sénateur Bielish: Il s'agit donc de l'application pratique.

M. Terfloth: Oui, en grande partie. La protection du gouvernement canadien donne à Canagrex une sécurité absolue. Il se produit tellement d'erreurs dans notre industrie. Quelqu'un a parlé du bétail, mais je ne connais pas la situation dans ce domaine. Dans le secteur des exportations, toutes les complications possibles risquent de se produire si l'on n'y prend pas

[Text]

interests of our customers and suppliers. That is what we are there for. Over the years we have proven ourselves. If any organization today were to set up with 30 people or whatever, they would be bankrupt in a year or two—or perhaps three, given the amount of money you give them to start with. Why would that money go to something new, which is not proven? Why would our tax money go there? Why would it not come in some other way to us? That would benefit the whole country, as well as us a little. That is what I do not understand. It is terrifying.

Mr. Roberts: We are in direct competition all the time, along with perhaps 50 or 60 other people who are heavily involved in the export trade.

Senator Bielish: And you live with each other?

Mr. Terfloth: More or less. At least we are on the same footing at any rate. We would not be on the same footing with a government organization like Canagrex for financial security that they can give other people—because whatever happens there is no doubt, and I do not think Canada Packers has any doubt—and I hope nobody doubts us either—that from the government's point of view, and from the confidentiality point of view, they would quite naturally, from the human point of view, get there first in connection with that system, and in the end it will mean just a shift from here to there. Look at what happened to us. The Fish Marketing Board, in the government's wisdom, was created, and it took all the fresh fish sales away to Finland and France. Now they say "All the fish we export." But where is the measure of performance? They have a monopoly. If I were Canagrex, the next thing I would push for is monopoly, and I could convince you very easily that it would be good.

Senator Anderson: And is Canada Packers mainly in processing? Does it process the things it sells?

Mr. Roberts: Not solely. We sell a lot of things we process but we also sell a lot of things that we don't process, that are processed by someone else.

Senator Anderson: So you are buyers and sellers as well as processors?

Mr. Roberts: We are in the international trading field. We really don't care where the product comes from, whose product it is or what kind of product it is as long as we can make a trade of some kind. That is our business and that is what we attempt to do. For instance, we are very heavily involved in exporting soya-beans to Japan. This is something that we have been involved in for many years. We are always looking for new products to export.

I think that there is the misconception that there is no expertise around the world in these areas. The fact is that we

[Traduction]

garde. Un de nos premiers services doit consister à protéger les intérêts de nos consommateurs et de nos fournisseurs. C'est pour cela que nous sommes ici. Avec le temps, nous nous sommes fait une bonne réputation. Tout organisme créé aujourd'hui avec une trentaine de personnes sera en faillite dans un an ou deux, peut-être trois, tout dépendant du montant que vous lui aurez donné pour commencer. Pourquoi ces fonds devraient-ils aller à une société nouvelle, qui n'a pas fait ses preuves? Pourquoi utiliser ainsi l'argent des contribuables? Pourquoi ne pas nous le verser de quelque autre façon? Cette solution profiterait à l'ensemble du pays, ainsi qu'à nous-mêmes dans une certaine mesure. C'est cela que je ne comprends pas, et qui est inquiétant.

M. Roberts: Nous sommes continuellement en concurrence directe avec une cinquantaine ou une soixantaine d'entreprises qui s'occupent activement d'exportation.

Le sénateur Bielish: Et vous subsistez quand même côte à côte?

M. Terfloth: Plus ou moins. En tout cas, nous sommes sur le même pied, du moins jusqu'à un certain point. Nous ne pourrions pas rivaliser avec un organisme gouvernemental comme Canagrex en raison de la sécurité financière que cette société peut assurer à d'autres. En effet, quoi qu'il arrive, il ne fait aucun doute—je ne pense pas que la Canada Packers ait de doute à ce sujet et j'espère que personne n'en a non plus en ce qui nous concerne—que du point de vue du gouvernement, et du point de vue du respect du secret, Canagrex voudra tout naturellement, ce qui est humain, arriver la première dans ce système, ce qui, en fin de compte, ne signifiera qu'un déplacement des avantages. Regardez ce qui nous est arrivé. Le gouvernement, dans sa grande sagesse, a créé l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, qui a accaparé tout le poisson à vendre au profit de la Finlande et de la France. Maintenant ils parlent de «tout le poisson qu'ils exportent». Mais comment mesurer le rendement de l'Office? Il a un monopole. Si je faisais partie de Canagrex, la première chose que je ferais, c'est de demander un monopole, et je pourrais très facilement vous convaincre de son bien-fondé.

Le sénateur Anderson: Est-ce que la Canada Packers s'occupe surtout de transformation? Transforme-t-elle les produits qu'elle vend?

M. Roberts: Pas uniquement. Nous vendons beaucoup de produits que nous transformons, mais aussi beaucoup d'autres qui sont transformés par d'autres entreprises.

Le sénateur Anderson: De sorte que vous vous occupez d'achat et de vente, en même temps que de transformation?

M. Roberts: Nous nous occupons de commerce international. Nous ne nous soucions pas tellement de savoir d'où vient notre produit, par qui il a été fabriqué ou en quoi il consiste tant que nous pouvons en faire le commerce. C'est notre domaine et c'est ce que nous tentons de faire. Par exemple, nous faisons depuis bien des années une exportation intensive de fèves soja au Japon. Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux produits à exporter.

Je pense que beaucoup croient, à tort, qu'il n'y a personne de compétent dans ces domaines dans le monde. Le fait est que

[Text]

have a great deal of expertise within, let us say, the private sector throughout the world in our various offices and agencies plus we have the use of the government services—the trade commissioners, the commercial counsellors, people like that who are on the spot and who also have very good contacts with foreign governments and foreign customers. We utilize these services, the information and the market surveys for product information. This is the way we operate.

As far as exports are concerned these people have a very good record and I do not think anybody challenges that fact too much. So I wonder why we are trying to do something different in Canagrex. If we need to do anything, perhaps we should look at strengthening some of the services that are already out there, without adding another agency. It is really not necessary.

Senator Bielish: On the subject of soybeans, do you export in bulk or do you make a product and sell it?

Mr. Roberts: We export in bulk. For instance, we export to Japan and they use it to make tofu and so on.

The Chairman: We have heard evidence that there are problems in state-to-state trading with certain countries. Do you as private traders run into this very often or do you find that any such problems can be overcome through the embassies acting on your behalf?

Mr. Roberts: I think I can safely say that the amount of state-to-state trade is minimal. I don't think there is a great deal of it. If, in fact, there was a need in a particular case for state-to-state trade, it would be a very simple matter for the government to nominate private business to take over that trading function. It is not a problem.

The Chairman: Would you agree, though, that a country such as China would perhaps prefer dealing with a Canadian government trading group, rather than a private group?

Mr. Roberts: No. As a matter of fact, we are trading with China directly and we are not having any problems. It is not state-to-state trade, it is Canada Packers dealing directly with the Chinese trading corporation.

Mr. Burns: I might just comment that if, indeed, there ever arises a circumstance where a government corporation needs to be involved in a state-to-state transaction, the government already has an organization that has been doing that kind of thing for 30 years. One of the points we tried to make in our brief is that we do not need to invent something new to carry out that kind of transaction.

Senator Molgat: I want to come back to this business of what you are afraid of in Canagrex. As free enterprisers are you afraid of dealing with the government? Is it not the monopoly question? Mr. Terfloth, you mentioned the Fresh Water Fish Corporation. Is not the problem that the marketing must be done only by the Fresh Water Fish Corporation

[Traduction]

dans le secteur privé, par exemple, nous avons de très nombreuses compétences dans nos bureaux et nos agences du monde entier, et que nous pouvons en plus avoir recours aux services gouvernementaux, aux délégués et conseillers commerciaux, ainsi qu'aux autres personnes qui se trouvent sur place et qui entretiennent de très bonnes relations avec les gouvernements et les clients étrangers. Nous avons recours à ces services, ainsi qu'aux services d'information et d'étude de marchés pour obtenir des renseignements sur les produits. C'est ainsi que nous travaillons.

En ce qui a trait aux exportations, ces gens ont très bonne réputation, ce que personne—j'imagine—ne songe à mettre en doute. Je me demande donc pourquoi nous voulons innover, en créant Canagrex. La chose à faire, ce serait peut-être de tenter de consolider certains des services qui existent déjà, sans ajouter un autre organisme qui n'est vraiment pas nécessaire.

Le sénateur Bielish: Pour en revenir aux fèves soja, exportez-vous en vrac, ou si vous vendez un produit transformé?

M. Roberts: Nous exportons en vrac. Par exemple, nous exportons le soja au Japon, qui s'en sert pour fabriquer des produits comme le tofu.

Le président: Nous avons entendu dire que le commerce entre États posait des problèmes avec certains pays. A titre de négociants du secteur privé, avez-vous très souvent des problèmes de ce genre. Pensez-vous que ces problèmes peuvent être résolus par l'entremise des ambassades?

M. Roberts: Je pense pouvoir affirmer sans risque de me tromper que le commerce entre États représente une fraction minime du commerce international. S'il est effectivement nécessaire, dans un cas particulier, de commercer à ce niveau, il serait très simple pour le gouvernement de charger une entreprise privée de s'en occuper; cela ne pose pas de problème.

Le président: Diriez-vous, cependant, qu'un pays comme la Chine préférerait peut-être faire affaire avec un groupe commercial du gouvernement canadien plutôt qu'avec une entreprise privée?

M. Roberts: Non. En fait, nous faisons affaires directement avec la Chine et nous n'avons aucun problème. Il ne s'agit pas de commerce entre deux États, mais de la Canada Packers qui négocie directement avec la société commerciale chinoise.

M. Burns: J'aimerais ajouter simplement que s'il se produit effectivement une situation nécessitant la participation d'une société gouvernementale à une transaction entre États, le gouvernement possède déjà un organisme qui fait ce genre de choses depuis plus de trente ans. Un des points que nous avons essayé de faire ressortir dans notre mémoire, c'est que nous n'avons pas besoin d'inventer quelque chose de nouveau pour ce genre de transactions.

Le sénateur Molgat: Je voudrais revenir à l'objet de vos craintes en ce qui concerne Canagrex. A titre de sociétés travaillant dans un régime de libre entreprise, avez-vous peur de faire des transactions avec le gouvernement? N'êtes-vous pas plutôt préoccupés par la question du monopole? Monsieur Terfloth, vous avez mentionné l'Office de commercialisation

[Text]

and if there were not that monopoly, would there be a fear by free enterprise of becoming involved? If you have to buy your meat on the open market the same as Canagrex, why are you afraid to compete with them?

Mr. Roberts: Because I do not think we would be competing on an equal footing. That is our concern. Canagrex would have available to it things that would not be available to the private sector. What we are saying is that you are putting in place another competitor, and when you talk about competing with the government in that kind of trade you are automatically putting the rest of the trade in a very difficult trading situation.

Senator Molgat: You are referring to the government having an unfair advantage, but if the corporation has to buy on the same market and cover its costs, then is there a problem?

Mr. Roberts: But is that what we are going to compete with? Will they buy on the market and cover their costs? How long will we survive? We have to survive by going out and finding new markets, selling the products and, hopefully, making some profit on those products.

Mr. Burns: And paying taxes.

Mr. Roberts: Yes. And will Canagrex have to do that? This is the real problem that we have with Canagrex. We cannot compete with that kind of government agency if they are going to be in direct competition with us. It is just not possible.

Mr. Terfloth: The first question is how are they going to man the corporation. They will approach the trading companies and hire people away at a higher salary. That is only the first step. I don't see why it is necessary.

Mr. Roberts: There is one other aspect that Mr. Terfloth touched on earlier that is very germane to this discussion. If the government becomes directly involved in trading operations and we at the same time are trying to work with other government agencies to help us, let us say, improve our export business, what kind of confidentiality will exist between ourselves and the other government agency that we are working with, the same government agency which, since it is part of the government, is closely associated with Canagrex? Can we have the same confidence working with other government agencies, if at the same time they are also working with Canagrex in direct competition with us? I think it presents a real dilemma for the private sector, if they are to be faced with that kind of situation.

Mr. Burns: Mr. Chairman, I have just one other point to add to that. I think one has to look a little bit at how buyers abroad will view this kind of operation. If I am a buyer in a country 8,000 miles from Canada and somebody arrives and says, "I represent an organization that has the backing of the

[Traduction]

du poisson d'eau douce. Le problème ne réside-t-il pas dans le fait que cet organisme est seul autorisé à s'occuper de mise en marché? Et si ce monopole n'existait pas, l'entreprise privée hésiterait-elle à se lancer dans ce domaine? Si vous devez acheter votre viande sur le marché libre de la même façon que Canagrex, pourquoi avez-vous peur d'entrer en concurrence avec elle?

M. Roberts: Parce que je ne pense pas que cette concurrence soit loyale. C'est ce qui nous préoccupe. Canagrex aurait des atouts que le secteur privé n'a pas à sa disposition. Ce que nous affirmons, c'est que vous mettez en place un autre concurrent et que, lorsqu'on parle de concurrence avec le gouvernement dans ce genre de commerce, on met automatiquement le reste de l'industrie dans une position commerciale très difficile.

Le sénateur Molgat: Vous dites que le gouvernement a l'avantage, mais si la société doit acheter ses produits sur le même marché que vous et couvrir ses dépenses, où est le problème?

M. Roberts: Mais est-ce bien à une société de ce genre que nous devons faire concurrence? Achètera-t-elle effectivement sur le marché libre, et couvrira-t-elle vraiment ses dépenses? Combien de temps pourrions-nous survivre dans ces conditions? Nous devons subsister en trouvant de nouveaux marchés, en vendant nos produits et, si possible, en réalisant des profits sur ces ventes.

M. Burns: Et en payant des impôts.

M. Roberts: Oui. Canagrex aurait-elle à faire tout cela? C'est là le principal problème que nous pose sa création. Nous ne pouvons pas soutenir la concurrence directe de ce genre d'organisme gouvernemental. Ce n'est tout simplement pas possible.

M. Terfloth: Il faut d'abord se demander qui travaillera pour cette société. J'imagine qu'elle ira embaucher des gens dans les entreprises commerciales en les attirant grâce à des salaires plus élevés. Et ce n'est là qu'une première étape. Je ne vois pas pourquoi elle est nécessaire.

M. Roberts: M. Terfloth a parlé plus tôt d'un autre aspect qui touche de très près notre discussion. Si le gouvernement s'occupe directement de commerce extérieur et que nous tentons en même temps de travailler avec d'autres organismes gouvernementaux pour qu'ils nous aident, par exemple, à améliorer nos exportations, dans quelle mesure pouvons-nous espérer le secret de leur part, puisque, à titre d'organismes gouvernementaux, ils auront des liens étroits avec Canagrex? Pouvons-nous avoir confiance en ces organismes s'ils sont liés à Canagrex, qui est en concurrence directe avec nous? Je pense que ce sera un véritable dilemme pour le secteur privé s'il doit se trouver dans ce genre de situation.

M. Burns: Monsieur le président, j'aimerais ajouter un autre élément. Je pense qu'il faut se demander aussi comment les acheteurs de l'étranger considéreront ce genre d'opération. Supposons que je sois un acheteur, dans un pays qui se trouve à 8,000 milles du Canada, et que quelqu'un arrive en me

[Text]

public purse in Canada. Those other fellows that you saw come from Toronto or some place," who am I, the buyer, going to deal with, I wonder? Those are some of the kinds of situation one can foresee.

Senator Molgat: The response we get to that is that that is looking at the worstcase scenario, that that is not the intention. The intention really is to go into those areas that are not being properly serviced now. There is no intention of being competitive. Where a good job is being done, Canagrex will not enter.

Mr. Burns: The legislation does not include that limitation, Mr. Chairman. We have heard the limitations that the Minister of Agriculture and others have stated with respect to their intentions, but, nevertheless, if those are real, we should translate them into the legislative framework and not leave rather wide openings for rather extensive operations by an organization of this kind.

Senator Molgat: Mr. Burns, I should like to ask you about some of the changes taking place in agriculture, particularly with respect to the EEC. Recently in the Diplomatic Post, I think it is, you are quoted as replying to a number of questions with respect to what is happening in the EEC. You say that the way they are proceeding with their agricultural products in particular creates real problems. You say that that has two effects on a country like Canada: It makes sales directly into the community very difficult and it also provides competition in third markets, and you say that it is really very hard to deal with.

I can see the problem, but how, then, does a country like Canada deal with that situation? Do we not need a government-backed, government-sponsored selling organization to be able to compete with the EEC, because they are doing things as a body and not, as I understand it, through private trade? If we do not have an instrument ourselves, how are we going to compete?

Mr. Burns: Mr. Chairman, dealing with the common agricultural policy is not something one can respond to in a couple of minutes. However, in terms of what other countries are trying to do in order to compete, the Americans are counter-subsidizing. That is the main weapon the United States has taken on in terms of trying to compete with the export restitution policy of the Community. Indeed, one has seen press reports recently regarding the subsidization of the United States flour exporters into the Egyptian market at an extraordinary rate in order to allow them to compete. That is not being done by the United States government, but by the private trade; however, it is as a result of United States government policy.

[Traduction]

disant: «Je représente un organisme qui a l'appui du trésor public du Canada, alors que ces autres personnes que vous avez vues viennent de Toronto ou de quelque autre endroit.» Avec qui, moi, l'acheteur, vais-je faire affaire? Voilà le genre de situation que l'on peut prévoir.

Le sénateur Molgat: La réponse que l'on nous donne à ce sujet, c'est que vous mettez les choses au pire et que le projet de loi vise un objectif tout autre. L'intention des législateurs était en fait de s'occuper des secteurs qui ne sont pas suffisamment bien desservis à l'heure actuelle; ils ne songeaient nullement à créer de la concurrence. Canagrex ne se lancera pas dans les domaines où le secteur privé accomplit déjà du bon travail.

M. Burns: Cette restriction n'est cependant pas mentionnée dans le projet de loi, monsieur le président. Nous savons bien que le ministre de l'Agriculture et d'autres en ont fait état, mais si elle reflète vraiment l'esprit du projet de loi. Elles devrait y être intégrée. Il ne faudrait pas laisser de trou béant permettant à un organismes de ce genre de faire des opérations assez considérables.

Le sénateur Molgat: Monsieur Burns, j'aimerais vous poser des questions sur certains des changements qui se produisent dans le domaine agricole. en particulier à ce qui a trait à la CEE. Récemment, dans le Diplomatic Post, si je ne m'abuse, vous répondez à un certain nombre de questions au sujet de ce qui se passe actuellement à la CEE. Vous dites que la façon dont cet organisme procède en ce concerne ses produits agricoles crée de réels problèmes. Vous affirmez aussi que cette situation a deux conséquences pour des pays comme le Canada: elle rend très difficiles les ventes directe à la Communauté et crée en même temps une concurrence sur les tiers marchés. Vous dites que ce problème est très difficile à résoudre.

Je comprends le problème, mais comment un pays comme le Canada peut-il faire face à cette situation? N'avons-nous pas besoin d'un organisme de vente appuyé et subventionné par le gouvernement, et capable de faire concurrence à la CEE, qui fait du commerce à titre d'organisme unique et non, si je comprends bien, par l'entremise du secteur privé? Si nous n'avons pas nous-même un instrument du genre, comment pourrions-nous soutenir la concurrence?

M. Burns: Monsieur le président, il est impossible de répondre en quelques minutes à cette question sur la politique agricole commune. Cependant, en ce qui a trait à ce que les autres pays font pour rester concurrentiels, je peux dire que les Américains répondent par des subventions aux subventions des Européens. C'est la principale arme dont les États-Unis se sont servis pour tenter de soutenir la concurrence face à la politique de restitutions à l'exportation de la Communauté. En fait, certains rapports de presse récents portent sur les taux extraordinaires consentis aux exportateurs de farine américains sur le marché égyptien afin de leur permettre de soutenir la concurrence. Ce n'est pas le gouvernement américain qui agit ainsi, c'est le secteur privé; cependant, c'est un résultat de la politique du gouvernement des États-Unis.

[Text]

I do not see anything in the Canagrex legislation that would deal with that particular issue. I do not deny it is a serious issue, but I do not see Canagrex addressing itself to that problem.

Senator Molgat: Such an agency could be in a position to deal more effectively with that kind of problem.

Mr. Burns: Mr. Chairman, it does seem to me, in the particular question Senator Molgat has raised, that the issue is at what price one can put a product into a market which the EEC is now supplying at heavily subsidized prices. The answer is the provision of money. There seems to be no other solution to it than that. The provision of money can be made in a thousand different ways.

The Canadian Dairy Commission, for example, has allowed the private trade to move into the skimmed milk powder business. My recollection is that it was possible for the private trade to draw the subsidy of the Canadian Dairy Commission. It was not necessary for the Canadian Dairy Commission to do the trade itself, it just needed a vehicle to move the products. It applied for the subsidies.

Senator Molgat: You see no particular advantage in a government operated agency for that; it can be done, in your view, through private trade, or through co-operatives, but with government assistance?

Mr. Burns: Yes, and with more than the budget proposed for Canagrex.

The Chairman: Mr. Terfloth, in your opening remarks you said the discussion of the Canagrex bill as being good for the industry, or that it could be good for the industry, or that it might tie together existing agencies. You suggested that at least discussion of this subject was good. Could you pursue that further?

Mr. Terfloth: Yes.

When I came to Canada and started this company, there was no discussion about trade at all. There were hardly any trading companies in Canada, apart from Canada Packers, which had a few people employed in its trade department.

It was only over a period of time that there was the realization that we needed more export. Ten or 12 years ago, when Mr. Pepin started his trading commission in Ottawa, there was more discussion about it. I think that is when I met Mr. Burns the first time. He was on the government side then.

At that time there was a great deal of talk about the Japanese trading companies and the tremendous work they were doing.

After that, through the Canadian Export Association, we published a directory of trading houses. I went on a government mission to Venezuela, while Mr. Gillespie, the minister at that time, went to Cuba. After that, many provincial trading houses came into existence.

[Traduction]

Je ne vois rien sur ce problème particulier dans le projet de loi relatif à Canagrex. Je ne nie pas qu'il s'agisse d'une question grave, mais je ne pense pas que ce soit à Canagrex de s'en occuper.

Le sénateur Molgat: Cet organisme pourrait être en mesure de résoudre beaucoup plus efficacement des problèmes de ce genre.

M. Burns: Monsieur le président, en ce qui a trait à la question soulevée par le sénateur Molgat, il me semble qu'il faut se demander à quel prix on peut offrir un produit sur un marché où la CEE offre déjà les siens à des prix abaissés artificiellement par des subventions considérables. La réponse réside dans l'octroi de fonds; il ne semble y avoir aucune autre solution. L'octroi de fonds peut cependant se faire de mille et une façons.

Par exemple, la Commission canadienne du lait a permis au secteur privé de se lancer dans le commerce de la poudre de lait écrémé. Si je me souviens bien, les entreprises privées pouvaient obtenir des subventions par l'entremise de la Commission canadienne du lait. Il n'était pas nécessaire que celle-ci fasse le commerce elle-même, elle n'avait besoin que d'un intermédiaire. Elle a donc demandé les subventions.

Le sénateur Molgat: Vous ne voyez aucun avantage particulier à ce qu'un organisme gouvernemental s'en charge? Est-ce que cela peut se faire selon vous par l'entremise du secteur privé ou de coopératives, qui auraient l'aide du gouvernement?

M. Burns: Oui, et qui disposeraient d'un budget plus élevé que celui qui est prévu pour Canagrex.

Le président: Monsieur Terfloth, vous avez affirmé dans votre déclaration préliminaire que le débat entourant le projet de loi sur Canagrex était bon pour l'industrie, ou pouvait l'être, et qu'il pouvait resserrer les liens entre les organismes existants. Vous avez dit qu'il était au moins utile de discuter du sujet. Pouvez-vous développer votre pensée?

M. Terfloth: Oui.

Lorsque je suis arrivé au Canada et que j'ai mis cette entreprise sur pied, on ne parlait pas de commerce extérieur du tout. Il y avait très peu de sociétés canadiennes dans ce domaine, à part la Canada Packers, qui employait quelques personnes dans son service du commerce extérieur.

C'est seulement plus tard que l'on s'est rendu compte de la nécessité d'exporter davantage. Il y a dix ou douze ans, lorsque M. Pepin a mis sur pied sa commission d'enquête sur le commerce extérieur à Ottawa, il y a eu plus de discussions sur le sujet. Je pense que c'est à ce moment-là que j'ai rencontré M. Burns pour la première fois. Il était alors du côté gouvernemental.

A l'époque, on parlait beaucoup des sociétés d'exportation japonaises et du travail considérable qu'elles accomplissaient.

Par la suite, par l'entremise de l'Association canadienne d'exportation, nous avons publié un annuaire des sociétés s'occupant de commerce extérieur. Je suis allé en mission pour le gouvernement au Venezuela, pendant que M. Gillespie, qui était ministre à l'époque, se rendait à Cuba. A la suite de ces

[Text]

The presentation of this legislation has at least caused a great deal of discussion on this subject. I feel that people must realize that there are trading houses. There are some bad beans in the bag, but you should not throw out the whole bag because of that.

I believe that this is something that can be developed in the private sector. I believe there should be and could be more trading houses, and that those trading houses would be more effective if they were given more support from the government.

We have never received any support from the government in so far as moneys are concerned. It is too difficult to get that, but if things were properly organized, that could be a very good thing. I hope this discussion can lead into putting government support into the areas where it can help. For instance, I am thinking of the meat export federation in the United States. I do not know of anything similar in Canada. Do you, Mr. Roberts?

Mr. Roberts: Not exactly.

Mr. Terfloth: There is a membership contribution in the United States and the government matches it or gives twice the amount and they organize themselves. They have officers in many countries of the world and these officers return with reports and see customers on your behalf and look out for the interests of the industries in those countries. I think they are more effective because they address themselves to one particular part of agriculture. You cannot just say "agriculture" and just get going, because there are too many things involved. If this could be arranged in a way that there are some agencies that are private with government support, much more could be gained.

The Chairman: On behalf of honourable senators, I should like to thank you for appearing this afternoon for the very informative contribution that you have made to this discussion. We are very pleased to get your point of view in this discussion.

The committee adjourned.

[Traduction]

voyages, de nombreuses sociétés d'exportation provinciales ont vu le jour.

La présentation de ce projet de loi a au moins suscité tout un débat autour de cette question. Il fait que les gens se rendent compte qu'il existe des sociétés d'exportation. Il y a eu certaines pommes gâtées dans le panier, mais ce n'est pas une raison pour jeter le panier au complet.

Je pense que c'est une chose qui pourrait venir du secteur privé. J'estime qu'il devrait et qu'il pourrait y avoir plus de sociétés d'exportation et que celles-ci pourraient être plus efficaces si elles avaient un meilleur appui du gouvernement.

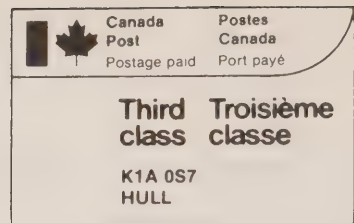
Nous n'avons jamais reçu d'appui monétaire du gouvernement. Cet appui est trop difficile à obtenir, mais si les choses étaient bien organisées, ce pourrait être une très bonne chose. J'espère que cette discussion mènera à un appui gouvernemental dans les secteurs où il peut être utile. Je pense par exemple à la fédération américaine d'exportation de viande. Je ne connais aucun organisme semblable au Canada. Et vous, monsieur Roberts?

M. Roberts: Pas exactement.

M. Terfloth: Les membres de la fédération américaine fournissent une cotisation, et le gouvernement leur verse le même montant ou le double pour qu'ils s'organisent eux-mêmes. La fédération a dans de nombreux pays des représentants qui produisent des rapports, communiquent avec les clients en son nom et essaient de défendre les intérêts de l'industrie à l'étranger. Je pense qu'ils sont très efficaces parce qu'ils se confinent à un secteur particulier de l'agriculture. Vous ne pouvez pas tout simplement mentionner l'agriculture et passer à l'action, parce qu'il y a trop de choses qui entrent en ligne de compte. On y gagnerait beaucoup plus si l'on pouvait trouver un moyen d'avoir recours à des organismes privés, mais jouissant de l'appui du gouvernement.

Le président: Au nom des honorables sénateurs, je vous remercie d'avoir comparu devant nous cet après-midi et de nous avoir si bien informés en contribuant à cette discussion. Nous avons été très heureux de connaître votre point de vue sur le sujet.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Barry Mehr, Assistant Deputy Minister, Alberta
Agriculture;

Mr. Ron Simpson, President, Palliser Wheat Growers'
Association;

Mr. Des Carney, Vice-Chairman, The Alberta Cattle
Commission.

*From The Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing
Board:*

Mr. T. Raytrowsky, Director;

Mr. Gerard Demaiter, Director.

From The Canadian Federation of Agriculture:

Mr. Glenn Flaten, President;

Mr. David Kirk, Executive Secretary;

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary.

From the Canadian Export Association:

Mr. Tom Burns, President;

Mr. E. J. Roberts, Executive Vice-President, Canada Pack-
ers Inc.;

Mr. B. H. Terfloth, President, B. Terfloth & Co. (Canada)
Ltd.

M. Barry Mehr, sous-ministre adjoint, Alberta Agriculture;

M. Ron Simpson, président, Palliser Wheat Growers'
Association;

M. Des Carney, vice-président, Alberta Cattle Commission.

De l'Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board:

M. Ted Raytrowsky, directeur;

M. Gerard Demaiter, directeur.

De la Fédération canadienne de l'Agriculture:

M. Glenn Flaten, président;

M. David Kirk, secrétaire exécutif;

M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint.

De l'Association canadienne d'exportation:

M. Tom Burns, président;

M. E. J. Roberts, vice-président exécutif, Canada Packers
Inc.;

M. B. H. Terfloth, président, B. Terfloth & Co. (Canada)
Ltd.

25
48

Gouvernement
du Canada



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:

The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:

L'honorable HERBERT O. SPARROW

Wednesday, January 26, 1983

Le mercredi 26 janvier 1983

Issue No. 24

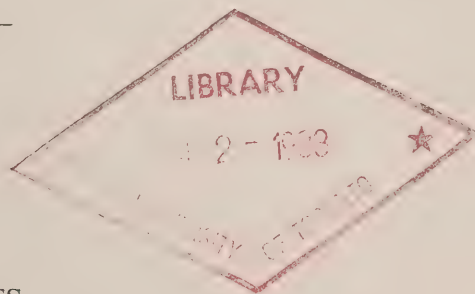
Fascicule n° 24

Fourth proceedings on:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

Quatrième fascicule concernant:

La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thomspen
McGrand	Yuzyk

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thomspen
McGrand	Yuzyk

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-85, intituled: “An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du Bill C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JANUARY 26, 1983
(42)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:15 a.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand, Molgat, Riel. (6)

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Appearing:

The Honourable Jean-Jacques Blais, P.C., Minister of Supply and Services.

*Witnesses:**From the Canadian Meat Council:*

Mr. Jean Bienvenue, Vice-President;
Mr. A. H. Beswick, Director and Past President;
Mr. D. Adams, General Manager.

From the Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick:

Mr. Elliott Keizer, Executive Director, Marketing Division;
Mr. Douglas Cressman, Director, Market Development Branch.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Minister of Supply and Services made a presentation and answered questions put to him by the Committee. The Chairman invited the witnesses to make opening statements, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 12:45 p.m. the Committee adjourned until 3:00 p.m. this day.

AFTERNOON SITTING
(43)

The Standing Senate Committee on Agriculture met at 3:20 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Adams, Anderson, Fournier, Le Moyne, McGrand, Molgat, Riel. (8)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Benidickson, Buckwold.

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

Mr. Ralph Barrie, President, Ontario Federation of Agriculture.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 26 JANVIER 1983
(42)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow, (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Anderson, Bie-lish, McGrand, Molgat, Riel. (6)

Également présente: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Compareât:

L'honorable Jean-Jacques Blais, C.P., ministre des Approvi-sionnements et Services.

*Témoins:**Du Conseil canadien des viandes:*

M. Jean Bienvenue, vice-président;
M. A. H. Beswick, directeur et ancien président;
M. D. Adams, directeur général.

Du ministère de l'Agriculture et du Développement rural de la province du Nouveau-Brunswick:

M. Elliott Keizer, directeur exécutif, Division des marchés;
M. Douglas Cressman, directeur, Direction du développe-ment des marchés.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le comité étudie la teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la Société Canagrex ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles réglementaires du Canada».

Le ministre des Approvisionnement et Services fait une déclaration et répond aux questions qui lui sont posées par le comité. Le président invite les témoins à faire des déclarations d'ouverture, à la suite desquelles ils répondent aux questions qui leur sont posées par le comité.

A 12 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à 15 heures de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(43)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow, (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Adams, Ander-son, Fournier, Le Moyne, McGrand, Molgat, Riel. (8)

Présents mais ne faisant pas partie du comité: Les honora-bles sénateurs Benidickson et Buckwold.

Aussi présente: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le comité.

Témoins:

M. Ralph Barrie, président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario.

From the Consumers Association of Canada:

Mr. Andrew Cohen, Director General;
Christine Bisanz, Acting Director.

From the Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange:

Mr. Clifford Swartz, Chairman, Canagrex Sub-committee;

Mr. Shel Diamond, Market Development Director, Northern Sales Co. Ltd.;

Mr. David Richardson, President, TritiRich Products Ltd.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the witnesses to make opening statements, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 4:50 p.m. the sitting was suspended for a vote in the Chamber.

At 5:15 p.m. the sitting resumed.

The Chairman then invited the last witnesses to present their statement, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 6:45 p.m. the Committee adjourned until February 1, 1983 at 2:00 p.m.

ATTEST:

De l'Association des consommateurs du Canada:

M. Andrew Cohen, directeur général;
Christine Bisanz, directeur intérimaire.

De l'Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange:

M. Clifford Swartz, président, sous-comité sur la Société Canagrex;

M. Shel Diamond, directeur du développement des marchés, Northern Sales Co. Ltd.;

M. David Richardson, président, TritiRich Products Ltd.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le comité étudie la teneur du projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la Société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exploitation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les témoins à faire des déclarations d'ouverture, à la suite desquelles ils répondent aux questions qui leur sont posées par le comité.

À 16 h 50 le comité suspend ses travaux pour un vote dans la Chambre.

À 17 h 15 la séance reprend.

Le président invite les derniers témoins à faire une déclaration puis à répondre aux questions que leur pose le Comité.

À 18 h 45 le Comité suspend ses travaux jusqu'au 1^{er} février 1983 à 14 heures.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, January 26, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:15 a.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we will proceed with our hearings on Bill C-85.

At the outset, I apologize to the Canadian Meat Council because we are going to be somewhat delayed in asking them for their presentation. This is because we are fortunate to have the Honourable Jean-Jacques Blais, Minister of Supply and Services and Receiver Gen, here to discuss Bill C-85 with us as well. Mr. Blais will make an opening statement and will then be available for questioning after we get his important message on the record. Mr. Minister, feel free to call on anyone or to introduce anyone you wish now or as you proceed.

Honourable Jean-Jacques Blais, Minister of Supply and Services and Receiver General: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, I should like to introduce Mr. Bernard Charbonneau, who is the Assistant Deputy Minister on supply administration, and Mr. Obed Matthews, who is the Director Gen of the Export Supply Directorate.

Mr. Chairman, I am pleased to speak in support of Bill C-85 which will set up, at long last, a much needed central agency aimed at establishing, facilitating and, when asked to do so, engaging in the export of Canadian agri-food products.

Canagrex, the central agency to which I refer, has already elicited strong support from major agri-food organizations. The Canadian Federation of Agriculture, the National Farmers Union, whose membership, I might add, is largely drawn from the west, the Union Des Producteurs Agricoles, the Canadian Horticultural Council, which represents Canada's greenhouse fruit, flower and vegetable industries, and the Canada Pork Council have all spoken in favour of its formation. Those are, of course, producer-drawn organizations. It has also support from non-farm organizations, such as the Canadian Food Processors Association and the Canadian Frozen Food Industries Associations which represent the majority of canning and freezing companies resident in Canada.

Certainly, in speaking in support of this bill, I recognize that there is some opposition among some members of the agri-food community to its introduction. I will let you ferret them out.

I think that there has been enough time for debate.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 26 janvier 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 15 pour étudier la teneur du projet de loi C-85 constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivrons aujourd'hui notre étude du projet de loi C-85.

J'aimerais d'abord m'excuser auprès du Conseil canadien des viandes parce que je dois leur demander de retarder quelque peu leur exposé pour nous permettre de discuter du projet de loi C-85 avec l'honorable Jean-Jacques Blais, ministre des Approvisionnements et Services et Receveur général. M. Blais fera sa déclaration d'ouverture et nous pourrons ensuite lui poser des questions. Monsieur le ministre, n'hésitez pas à faire appel à vos fonctionnaires s'ils peuvent vous aider ou à les présenter maintenant si vous le souhaitez.

L'honorable Jean-Jacques Blais, ministre des Approvisionnements et Services et Receveur général: Je vous remercie, monsieur le président. Honorables sénateurs, j'aimerais vous présenter M. Bernard Charbonneau qui est sous-ministre adjoint de l'administration des approvisionnements et M. Obed Matthews qui est directeur général du Centre d'approvisionnement pour l'exportation.

Monsieur le président, je suis heureux de venir vous faire part de mon appui au projet de loi C-85 qui vise à constituer un organisme central, nécessaire depuis longtemps, qui aura pour objet de faciliter, de promouvoir et, lorsqu'on le lui demandera, de faire l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

D'importants organismes représentant des producteurs de denrées agricoles et alimentaires se sont déjà prononcés en faveur de la création de Canagrex, l'organisme central auquel je faisais allusion. La Fédération canadienne de l'agriculture, le Syndicat national des cultivateurs dont les membres viennent surtout de l'Ouest, l'Union des producteurs agricoles, le Conseil canadien de l'horticulture qui représente les producteurs de fruits, de fleurs et de légumes cultivés en serre ainsi que le Canada Pork Council appuient tous la création de cet organisme. Il s'agit évidemment d'organismes représentant des producteurs. Des organismes non agricoles appuient également la création de Canagrex comme l'Association de l'industrie des aliments surgelés qui représente la majorité des sociétés qui s'occupent de la mise en conserve et de la surgélation des aliments.

Je suis bien sûr conscient que certains membres de l'industrie agro-alimentaire du Canada s'opposent à la création de cet organisme central. Je vous laisserai le soin de découvrir par vous-mêmes qui s'y oppose.

Je suis convaincu que les partisans et les détracteurs de ce projet ont eu l'occasion de se faire entendre.

[Text]

I am certain that enough time has been allowed for the hearing of views on both sides. Now the time has come for the final decision. What I think is important is that the debate over this bill has drawn the attention of many to the potential export performance of Canada's agri-food industry. If we do not recognize this potential, if we do not recognize the intense competition that we face in this area of exports competition demonstrated so clearly at the time of the December, 1982 GATT ministerial meetings, if we do not recognize the need to streamline, centralize and simplify our national approach in an area where we stand to gain so much and perhaps, lose more, then we only have ourselves to blame.

L'idée d'une société d'exportation n'est pas neuve. Elle remonte à février 1978, au moment où la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a accepté une résolution prévoyant la création d'une agence d'exportation de produits agricoles canadiens. La proposition a été reprise par la Fédération canadienne de l'agriculture qui en a saisi le ministre de l'Agriculture de l'époque, en mars 1979. En 1980, le gouvernement a annoncé dans le discours du trône, après que les ministres provinciaux de l'Agriculture eurent fait part de leur approbation de principe, qu'il entendait intervenir dans le dossier, et c'est la raison pour laquelle, monsieur le président et honorables membres du comité, vous me voyez ici aujourd'hui.

Vous voulez savoir quelles activités ont été mises de l'avant par le ministère des Approvisionnements et Services dans le domaine des services de négociation de marchés d'exportation de produits agro-alimentaires. Notre expérience, naturellement, est très vaste et elle est le fruit de nombreuses années d'accomplissement.

Nous avons desservi des organismes gouvernementaux tels que l'Agence canadienne de développement international dans le cadre de leur programme de subvention de recherche ainsi que la Corporation commerciale canadienne.

Voici quelques exemples de réalisation: En octobre 1981, nous avons négocié des contrats de la CCC portant sur la fourniture d'environ 96,000 tonnes de colza à un organisme gouvernemental algérien. En fait, le contrat a été négocié pour le compte du gouvernement algérien avec trois broyeurs de colza canadiens qui ont demandé notre aide pour mener à bien ces contrats, dont la valeur s'élevait à 79 millions.

J'ai eu le plaisir de signer cette entente concernant les broyeurs. Je puis vous témoigner de la satisfaction que l'on a manifestée vis-à-vis les efforts de mon administration au sujet de l'octroi de ces contrats.

Plus récemment, nous avons négocié pour le compte de la CCC et de l'ACDI des contrats d'une valeur de 4.6 millions de dollars, de \$811,552 et de \$335,737 respectivement, pour la fourniture de farine de blé à l'Égypte, de maïs au Nicaragua et de farine de blé à la Colombie, tous dans le cadre du programme de l'ACDI d'aide à l'alimentation dans le monde.

Ce sont de bons projets, mais ils ne contribuent aucunement à mettre en valeur notre potentiel en la matière.

I am not a farmer, although I come from northern Ontario and there is a very viable community within that region. In addition, there is an estimated 12 million acres that are not now under cultivation but are available for cultivation if we can only find markets. However, in my portfolio, I deal with all kinds of businessmen, including those from the agri-food

[Traduction]

Le temps est venu de prendre une décision. Je trouve qu'il est important que le débat entourant ce projet de loi ait fait ressortir les possibilités de l'industrie agro-alimentaire du Canada au plan des exportations. Si nous ne tenons pas compte de ces possibilités, si nous ne tenons pas compte de la concurrence féroce à laquelle nous faisons face dans ce domaine comme nous avons pu le constater lors des réunions ministérielles du GATT tenues en décembre 1982 et si nous ne reconnaissons pas qu'il est nécessaire de simplifier et de centraliser nos services dans ce domaine prometteur, nous le regretterons peut-être à regret.

The idea for an export corporation is not new, it has its roots back in the February of 1978 when the Ontario Federation of Agriculture passed a resolution calling for the formation of a Canadian agricultural export agency. Subsequently, the proposal was adopted by the Canadian Federation of Agriculture and was discussed with the then-minister of Agriculture in March, 1979. In 1980, in the speech from the throne, after the provincial ministers of Agriculture had expressed their support in principle, the Government expressed its intention to act, and that is why, Mr. Chairman and Honourable members of this committee, I am here today.

You have asked what activities Supply and Services have in the field of export contracting services for agri-food products. Our experience of course is wide ranging and goes back many years.

We have served on behalf of such government agencies as the Canadian International Development Agency (CIDA), under their grant aid programs; and the Canadian Commercial Corporation (CCC).

To give you an example or two. In October 1981 CCC contracts were negotiated through my department for approximately 96,000 tons of canola for an Algerian government agency. The contract was, in fact, negotiated on behalf of the Algerian government with three different Canadian rapeseed crushers who solicited our assistance in dealing with the Algerians. The worth of that contract was \$79 million.

I had the pleasure of signing this agreement involving the rapeseed crushers. I can assure you that they were satisfied with the efforts made by my administration in securing these contracts.

More recently, my department contracted on behalf of CCC and CIDA for \$4.6 million of wheat flour for Egypt; \$811,552 of Corn for Nicaragua, and \$335,737 of wheat flour to Columbia all within CIDA's contribution to the world food program.

While these are good projects, they do not, in any way, help to highlight our potential in this area.

Je ne suis pas un agriculteur même si je viens du Nord de l'Ontario où il existe une agriculture très viable. On pourrait cultiver douze millions d'acres de plus dans le nord de l'Ontario s'il était possible de trouver des marchés sur lesquels écouler ces produits. Dans le cadre de mes fonctions, j'ai à rencontrer des hommes d'affaires de tous les secteurs y com-

[Text]

sector, and I have opportunities to find out what sort of offshore markets exist. Frankly, I am appalled by the degree of need which exists for Canada to market and to tell people about the things we can do. I do not sense resistance out there. On the contrary, I sense a lot of goodwill towards Canada. I tend to feel that there is no country that has so much goodwill in the international community as Canada possesses. It has been manifested to all Canadians who travel abroad.

I am told time and time again by officials in countries that I visited that they do not see Canadians. They see all sorts of businessmen. They see the French, the British, the Italians, the Germans and the Spaniards—all of our competitors. All the other OECD countries are very visible in the countries that I have been to. The eastern Europeans are very strong marketers as well. I have not included the Japanese, who are really displacing a lot of the European markets.

Most countries know that we play hockey, but they have little idea that we lead in telecommunications technology, software development, transportation technology, and that we are one of the world's most advanced and most efficient food producers.

In the global context, what will Canada's role be? I maintain that unless we get out there and fight to expand our markets and build on our base at home, we will not solve the problem we are facing. Over this weekend I had occasion to meet one of my dairy producers in my area and he is struggling to keep his production down. As a matter of fact, he is not starving his cows but he is keeping them from getting the best that he thinks they ought to receive because he does not want them to overproduce. He is stuck with the quota and he is seeing in the domestic market a decrease in the demand for his product as a result of a non-existent national population growth and an aging population which has less tendency to consume milk and milk products. Even though he could produce more—and it would be more economical for him to do so—he cannot under the system that exists because, in effect, he does not have access to export markets.

Unless we expand that export market, we will not get out of the difficulties we are now facing at home. We have been told time and time again that the economic recovery is going to be market-led. There is no point producing goods in a vacuum. The goods that we produce have to be marketed, and we have to have the instruments in order to be able to tap that market.

Now, in the international marketplace, we have trade commissioners. They are spread all over the globe. I asked my officials to tell me how many trade commissioners we have who are responsible to promote Canadian trade in the international community, Canada being a major international trader. They came back and told me that we have a sum total of 86 trade commissioners, not only dealing with agricultural products, but dealing with the wide range of products Canadians make. What sort of role can 86, even most aggressive, trade

[Traduction]

pris du secteur agro-alimentaire et je peux ainsi connaître les ouvertures qui existent sur les marchés étrangers. La nécessité pour le Canada de vendre ses produits à l'étranger et d'informer les gens de nos possibilités m'apparaît clairement. Je n'ai pas l'impression qu'on considère le Canada d'un mauvais œil à l'étranger. Au contraire, beaucoup de pays sont très favorables au Canada. Je crois que le Canada est l'un des pays qui est le mieux vu sur la scène internationale. Les Canadiens qui voyagent à l'étranger s'en rendent bien compte.

Les fonctionnaires étrangers avec lesquels j'ai pu discuter m'ont affirmé qu'ils ne rencontrent presque jamais d'hommes d'affaires canadiens. Ils rencontrent toutefois des hommes d'affaires français, britanniques, italiens, allemands et espagnols. Ils voient en fait tous ceux qui sont nos concurrents. La présence des pays de l'OCDE est également très visible à l'étranger comme celle des pays de l'Europe de l'Est. Je ne parle pas des Japonais qui sont en train de se tailler la première place sur les marchés européens.

De nombreux pays savent que nous jouons au hockey, mais ignorent que nous sommes des chefs de file dans le domaine des télécommunications, de la conception de logiciel, de l'informatique ou des transports. Ils ignorent également que nous sommes les producteurs alimentaires les plus avancés et les plus efficaces.

Que sera donc le rôle du Canada sur les marchés d'exportation? Je suis convaincu qu'à moins d'augmenter nos marchés à l'étranger et de consolider notre marché intérieur, nous n'arriverons pas à résoudre nos problèmes. En fin de semaine, j'ai rencontré un producteur laitier de ma région qui a beaucoup de mal à restreindre sa production. Il continue à nourrir ses vaches, mais il ne leur donne pas la meilleure nourriture possible parce qu'il veut les empêcher de produire trop de lait. Il doit respecter le contingent qu'on lui a fixé parce que la demande pour son produit diminue sur le marché intérieur vu que la population ne croît pas, qu'elle vieillit et ne consomme pas autant de lait et de produits laitiers. Même s'il serait capable de produire davantage de lait et que cela serait même plus rentable pour lui, il ne peut le faire parce qu'il n'a pas accès aux marchés étrangers.

A moins de développer ces marchés d'exportation, nous n'arriverons pas à résoudre les difficultés auxquelles nous faisons face au Canada. On nous répète à satiété que la reprise économique dépend du développement des marchés. Rien ne sert de produire des biens si nous ne pouvons pas les vendre. Il faut que nos produits puissent être mis en marché et que nous nous dotions de moyens qui nous permettent de le faire.

Nous avons des délégués commerciaux dans toutes les parties du monde. J'ai demandé à mes fonctionnaires de me dire combien de délégués commerciaux étaient chargés de promouvoir les exportations canadiennes à l'étranger étant donné que le Canada est un pays pour qui le commerce étranger est très important. Ils ont découvert qu'il y avait au total 86 délégués commerciaux qui s'occupent de la promotion de tous les produits et non seulement des produits agricoles. Comment peut-on s'attendre à ce que 86 délégués commerciaux, si dynamiques soient-ils, puissent suffire à la tâche?

[Text]

commissioners play in the context of increasing demand in the international marketplace?

When I was in Tunis during the Christmas holiday, there was just one former Agriculture Canada employee, now on contract, attempting to introduce the Canadian potato to the Tunisian market. I had heard that there was a great market for potatoes in North Africa, and I asked him about the chances of promoting our own Canadian supply. I was told, point blank, that the French had teams in there and that the Dutch had teams in there all promoting their product. He was alone. They were all claiming that the Canadian product was not only inferior but that, in fact, our potato was disease-ridden. Not only did he have to overcome normal market competition, but he had to overcome some negative reputation that was being given to our product by some of our competitors. Against those teams of specialists, he, alone, could do very little.

I have talked to my colleagues, and, as I said, I have talked to businessmen. I have heard the same story many times. We are few and far between and we need to strengthen our resources, simplify our dealings, and be prepared to compete as aggressively as our global neighbours in what is becoming, more and more, a buyer's market. Politicians can open doors, which is what the Prime Minister has done in his recent trip to southeast Asia. Business can show the lead, but we must be able to supply the market and ease the negotiation process.

Canagrex pourra nous fournir ce moyen. Il s'agit d'un organisme qui sera en mesure de négocier de gouvernement à gouvernement. Il évitera de s'ingérer dans les affaires dont s'occupent déjà les offices de commercialisation ou d'autres niveaux de gouvernement. Tout en s'employant à découvrir des débouchés, il verra à établir quelles sont nos possibilités et tâchera de concilier l'offre et la demande, en agissant uniquement à titre de médiateur chargé de faciliter le déroulement des opérations. En somme, il s'agira pour lui d'exercer un rôle de catalyseur. Il n'est nullement question qu'il fasse double emploi avec le travail effectué par les sociétés de la Couronne et les organismes existants, comme la Commission canadienne du lait et la Commission canadienne du blé.

Je vous demande où nous en serions vis-à-vis l'écoulement de nos stocks de lait industriel, n'eût-été de la Commission canadienne du lait. Où en serions-nous, n'eût-été de la Commission canadienne du blé sur les marchés internationaux, si nous nous étions fiés, dans les années 30, aux agences privées vis-à-vis l'exportation de nos produits. Est-ce que nous serions un des pays les plus importants pour l'exportation des céréales au travers le monde? Est-ce que nous aurions augmenté notre production à plus de 42 millions de tonnes de boisseaux, si je me souviens bien, monsieur le président.

Évidemment, je me permets d'ajouter que ses activités ne chevaucheront pas non plus les tâches déjà effectuées par mon ministère, bien au contraire.

[Traduction]

J'ai pu constater par moi-même l'ampleur du problème lorsque j'étais à Tunis durant les vacances de Noël. J'y ai rencontré un ancien employé d'Agriculture Canada, engagé à contrat pour essayer de vendre les pommes de terre canadiennes sur le marché tunisien. J'avais entendu dire qu'il y aurait un marché intéressant pour les pommes de terre en Afrique du Nord et je lui ai demandé quelles étaient les chances que nous puissions vendre notre produit sur ce marché. Il m'a répondu qu'il y avait des équipes entières de Français et de Néerlandais qui essayaient de vendre leurs produits. Il était seul. Ces agents français et néerlandais alléguaient non seulement que notre produit était inférieur, mais en fait que nos pommes de terre n'étaient pas saines. Non seulement lui demandait-on de promouvoir le produit sur le marché tunisien, mais de convaincre les acheteurs éventuels de la fausseté des allégations de nos concurrents. Face à ces équipes de spécialistes, que peut-il faire?

J'ai discuté avec mes collègues et, comme je vous l'ai dit, avec de nombreux hommes d'affaires. Ils m'ont tous dit la même chose. Il nous faut mettre en commun nos ressources, simplifier nos méthodes de vente et nous préparer à devenir vraiment concurrentiels sur un marché qui est de plus en plus avantageux pour les acheteurs. Les hommes politiques peuvent ouvrir la voie comme l'a fait le premier ministre lors de son dernier voyage en Asie du Sud-Est et les hommes d'affaires peuvent faire preuve d'esprit d'initiative. Il nous faut toutefois pouvoir approvisionner adéquatement le marché et faciliter le processus des négociations.

Canagrex will give us that facility. It will be a body that will be able to do business on a government to government basis. It will not interfere with the business already carried on by marketing boards or other government agencies. It will, while identifying markets, identifying our potential, and seeking to marry demand to supply, but do so only as a facilitator, as a catalyst. It will not, in any way, duplicate the work done by existing crown corporations and bodies such as, for example, the Canadian Dairy Commission and the Canadian Sheat Board.

I ask you this. Where would we be, in terms of disposing of our industrial milk stocks, without the involvement of the Canadian Dairy Commission? Where would we be, if not for the Canadian Wheat Board's involvement on the international markets, if we had relied on private agencies to export our products during the 30s? Would we now be one of the largest grain exporters in the world? Would we have increased our production to more than 42 million tons? That is, I believe, the correct figure, Mr. Chairman.

Of course, Canagrex will not duplicate the work of my department. Quite the contrary, in fact.

[Text]

I have gone on record as supporting, in the strongest terms possible, the need for Canada to come to terms with what is happening in global markets; to welcome the competition; to accept the market; and to surpass the level of promotion practised by our neighbour nations. We can no longer sit on the fence or wait for people to come knocking on our doors. We must make every effort to not only join the game, but to aim to win. Canagrex, to me, is an important means, an important tool, which will help us compete in the real world. I have no hesitation in supporting it. DSS stands ready to support Canagrex.

When Bill C-85 is adopted, I will propose to make available to Canagrex the contracting services of DSS in the same manner as such services are now being provided to CIDA and the CCC. This will help Canagrex become operational in a much faster period of time, and it will keep the agency staffing requirements at a minimum. Should Canagrex wish, it will be able to utilize the experience and the expertise already resident within my department.

I am happy to see that provision for this kind of utilization already exists within the drafted legislation under clause 14.

Of those who complain that Canagrex will, somehow, go against the interests of private entrepreneurs, I asked to be shown the areas where Canagrex would exclude private entrepreneurs from existing markets. Every time I am told that trading operations by the Government of Canada somehow interfere with the private market, I have still to be shown where any of the instruments that have been put in place by the Canadian government have interfered with the private market and, indeed, where they have not been supportive of the private market.

We are dealing with facilitating trade in an area that offers immense potential for the Canadian economy. We are a major agriculture exporter, but we could export a great deal more because we are under-producing in terms of our total potential.

That concludes my remarks. I hope they find favour with honourable senators, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister, for your presentation. Do honourable senators have any questions to direct to the minister?

Senator Molgat: Would the minister explain to me the present structure in Canada so far as our external trade is concerned? I must confess that I was not aware that the Department of Supply and Services was so much involved. It was my understanding that the Department of Industry, Trade and Commerce dealt with external trade and, I suppose, the Department of External Affairs. I know a re-organization is taking place. Could the minister tell us how each department fits into this? He referred to trade commissioners; are they in his department?

Hon. Mr. Blais: No. Since the restructure, trade commissioners are within the trade component of the Department of External Affairs. The Canadian Commercial Corporation was created in 1942 and has been in existence since that time, and

[Traduction]

J'ai toujours été convaincu que le Canada devait s'adapter à ce qui se passe sur les marchés internationaux, relever le défi que lui pose la concurrence, accepter le marché et surpasser les efforts de promotion de ses voisins. Nous ne pouvons plus nous contenter d'attendre qu'on vienne frapper à notre porte. Nous devons faire tout en notre pouvoir pour gagner la bataille. A mon avis, Canagrex est un outil important qui nous permettra de mieux faire valoir nos produits à l'étranger. Je n'ai aucune hésitation à appuyer ce projet de loi et mon ministère non plus.

Une fois que le projet de loi C-85 sera adopté, je proposerai à Canagrex les services de contrat du ministère comme nous l'avons fait pour l'ACDi et la CCC. Cela permettra à Canagrex de devenir opérationnel beaucoup plus vite et également de réduire au minimum les besoins en personnel de l'organisme. Si Canagrex le souhaite, elle pourra profiter de l'expérience et des connaissances des fonctionnaires de mon ministère.

Je suis heureux de constater que l'article 14 prévoit déjà une collaboration semblable.

J'aimerais que ceux qui s'opposent à la création de Canagrex en prétextant qu'elle nuirait aux petites entreprises privées justifient leur point de vue. On entend souvent dire que les opérations commerciales du gouvernement du Canada nuisent au secteur privé, mais personne ne m'a jamais prouvé que c'était le cas. En fait, le gouvernement aide plutôt l'industrie privée dans ce domaine.

Il est question de favoriser le commerce dans un domaine dont les possibilités sont très grandes. Nous sommes un important exportateur de produits agricoles, mais nous pourrions être un exportateur beaucoup plus important parce que nous sous-utilisons actuellement notre potentiel.

J'ai terminé mon exposé. J'espère, monsieur le président, que les honorables sénateurs partagent mon avis.

Le président: Je vous remercie, monsieur le Ministre. Avez-vous des questions à poser au ministre, honorables sénateurs?

Le sénateur Molgat: Le ministre pourrait-il nous expliquer qui est responsable du commerce extérieur au Canada? Je dois admettre que j'ignorais que le ministère des Approvisionnements et Services jouait un rôle si important dans ce domaine. Je croyais que cette question relevait du ministère de l'Industrie et du Commerce et du ministère des Affaires extérieures. Je sais qu'il y a eu fusionnement de certains secteurs de ces deux ministères. Le ministre pourrait-il nous expliquer le rôle de chacun des ministères? Il a fait allusion aux délégués commerciaux. Appartiennent-ils à son ministère?

L'honorable M. Blais: Non. Les délégués commerciaux font maintenant partie du secteur commercial du ministère des Affaires extérieures. Honorables sénateurs, la Corporation commerciale canadienne, créée en 1942, est chargée de négocier, à l'échelle bilatérale, l'exportation des biens canadiens.

[Text]

is charged with negotiating, on a government-to-government basis, the export of Canadian goods.

As a result of the creation of the Ministry of Supply and Services, in 1969, the department has developed expertise in sourcing, on behalf of the Canadian government, goods within the Canadian marketplace and, therefore, is the single most competent source of information relating to Canadian production capacity and the availability of Canadian goods.

As a result of that expertise, we have signed a Memorandum of Understanding with the Canadian Commercial Corporation whereby, on behalf of the Canadian Commercial Corporation, at their request, we will source within the Canadian marketplace goods and services for export purposes.

Last year we had a very favourable increase in our exports. We increased our level of capacity by 34 per cent, reaching over half a billion dollars in exports on behalf of Canadian producers. That is our involvement.

I have indicated that we are now dealing with CIDA and with the CCC in terms of using our capacity and expertise in negotiating contracts and in raising contracts for the export market. We are ready and we have advised Canagrex that, once it is formed, we would be able to make our services available to it for the same purposes.

We now have a profit centre, as we call it, within the Department of Supply, which is the Food and Drugs Directorate that specializes in providing food for government departments as well as for export purposes.

Senator Molgat: The involvement of Supply and Services, then, is in the purchasing of Canadian products for other government agencies?

Hon. Mr. Blais: That is right.

Senator Molgat: These other government agencies are not responsible to Supply and Services. They are responsible, I presume, to the Department of Industry, Trade and Commerce or to the Department of External Affairs?

Hon. Mr. Blais: No, the agencies which ask us to perform certain services within the Canadian marketplace have their own level of hierarchy and are eventually responsible to the minister within Canada.

Senator Molgat: They are not responsible, however, to you?

Hon. Mr. Blais: They are not responsible to me, no. I act on a contractual basis.

Senator Molgat: The Ministry of Supply and Services, then, is not involved either in the supplying of services overseas or the selling of them overseas; it is involved in purchasing within Canada?

Hon. Mr. Blais: It is not engaged in actively marketing Canadian products overseas, which, in my view, is a weakness in its mandate.

Senator Molgat: I wonder if the minister could explain how he reckons that that is so?

[Traduction]

Depuis sa création en 1979, le ministère des Approvisionnement et Services a acquis une grande expérience du marché canadien parce qu'il était chargé de trouver sur le marché les biens nécessaires au gouvernement du Canada. C'est pourquoi il est mieux renseigné que quiconque sur la capacité de production des industries canadiennes et sur les produits fabriqués au Canada.

Le ministère a signé une lettre d'entente avec la Corporation commerciale canadienne dans laquelle il s'engage, lorsque la corporation le lui demandera, à trouver sur le marché canadien les biens et les services qui pourraient être exportés.

Nos exportations ont grandement augmenté l'an dernier. Nous avons augmenté notre capacité de 34 pourcent. Nous avons effectué des ventes représentant 1 milliard de dollars au nom des producteurs canadiens.

Nous collaborons maintenant avec l'ACDI et la CCC lorsqu'il s'agit de négocier des contrats et d'obtenir des contrats sur les marchés d'exportation. Nous avons déjà offert à Canagrex de lui fournir les mêmes services si elle le souhaitait.

Le ministère des Approvisionnements possède maintenant un centre de profit comme nous l'appelons qui est la Direction générale des produits alimentaires et pharmaceutiques qui se spécialise dans la fourniture d'aliments au ministère ainsi que dans l'exportation de ces produits.

Le sénateur Molgat: Le ministère des Approvisionnements et Services est donc chargé d'acheter des produits canadiens au nom d'organismes gouvernementaux?

L'honorable M. Blais: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Ces organismes ne relèvent pas d'Approvisionnement et Services, mais sans doute du ministère de l'Industrie et du Commerce ou du ministère des Affaires extérieures, n'est-ce pas?

L'honorable M. Blais: Non, les organismes qui nous demandent de remplir certaines fonctions sur le marché canadien possèdent leur hiérarchie propre et relèvent du ministre compétent au Canada.

Le sénateur Molgat: Ils ne relèvent nullement de vous?

L'honorable M. Blais: Non. Mon ministère leur fournit des services contractuels.

Le sénateur Molgat: Le ministère des Approvisionnement et Services n'est donc pas chargé de fournir des services à l'étranger ou d'y vendre des biens mais seulement de le faire au Canada?

L'honorable M. Blais: Malheureusement, mon ministère ne joue pas un rôle actif sur les marchés étrangers en ce qui concerne la promotion des produits canadiens, ce qui ne devrait pas être le cas, à mon avis.

Le sénateur Molgat: Comment le ministre explique-t-il cette situation?

[Text]

Hon. Mr. Blais: I have maintained—and this has been a personal view of mine—that while you are engaged in negotiating contracts and if there are perceived trade opportunities, you ought to seize upon those trade opportunities. That is something that we are not permitted to do according to the mandate that we have.

Senator Molgat: That is to say, the Department of Supply and Services is not permitted?

Hon. Mr. Blais: That is right.

Senator Molgat: That would then fall under the aegis of the Department of Industry, Trade and Commerce?

Hon. Mr. Blais: That is right, the 86 trade commissioners.

Senator Molgat: Your view is that they should be integrated with the Department of Supply and Services?

Hon. Mr. Blais: No, I am just saying that there ought to be cohesion, there ought to be co-operation between all of the actors in the international marketplace who happen to be of Canadian citizenship in order to promote the national interest, which includes international trade.

Le sénateur Molgat: A la page 5, monsieur le ministre, quand vous avez présenté la portion de votre discours, vous parliez des achats qui ont été faits par exemple pour l'Égypte, le Nicaragua, la Colombie. Votre ministère dans ce cas-là ne vendait pas. Il agissait, tout simplement, à la demande d'un autre organisme du gouvernement?

L'honorable M. Blais: Voilà!

Le sénateur Molgat: Ils achetaient ici au Canada. Vous achetiez, alors, sur le marché libre ou quoi?

L'honorable M. Blais: Nous nous servions des mêmes critères, de la même méthodologie dont nous nous servons lorsque nous approvisionnons des ministères du gouvernement. Donc, c'est tout simplement de supplanter un ministère comme la Défense nationale, et disons l'ACDI ou la CCC.

Le sénateur Molgat: Alors, la responsabilité principale pour nos ventes à l'extérieur revient encore aux ministères des Affaires extérieures et du Commerce international?

L'honorable M. Blais: Évidemment, nous ne sommes qu'un instrument. Ce que nous disons, c'est qu'une fois que Canagrex sera en place et deviendra une agence, un catalyseur comme je l'ai indiqué, nous sommes prêts à agir pour eux dans le même contexte que nous le faisons pour l'ACDI. Évidemment, l'ACDI est sur la place du marché et souvent identifie certains contrats qu'elle peut créer ou générer selon les attributions qui lui sont propres. Une fois qu'elle les a identifiés, ses agents viennent nous voir et nous demandent de compléter le contrat.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, vous disiez que vous ne compreniez pas quelle hésitation il y avait de la part de ceux qui font objection à Canagrex. Qu'avaient-ils à perdre, de ne pas s'inquiéter. C'est ce que nous nous demandions aussi, hier, et nous avons demandé à certains qui étaient devant nous: De quoi vous inquiétez-vous? La réponse a été: C'est que le

[Traduction]

L'honorable M. Blais: J'ai toujours soutenu—et ceci est une position personnelle—que lorsqu'on négocie des contrats et qu'on s'aperçoit de l'existence de possibilités commerciales, il faut saisir l'occasion qui se présente. Notre mandat ne nous le permet pas.

Le sénateur Molgat: Vous voulez dire que le mandat du ministère des Approvisionnements et Services ne le permet pas?

L'honorable M. Blais: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Cette fonction appartient donc au ministère de l'Industrie et du Commerce?

L'honorable M. Blais: C'est exact. C'est le rôle des 86 délégués commerciaux.

Le sénateur Molgat: Vous estimez donc que ces agents devraient relever du ministère des Approvisionnements et Services?

L'honorable M. Blais: Non, je dis seulement que tous les intervenants canadiens sur le marché international devraient collaborer entre eux dans l'intérêt national.

Senator Molgat: Mr. Minister, on page 5 of your opening statement, you spoke of purchases made, for example, for Egypt, Nicaragua and Columbia. In these instances, your department was not selling goods. It was merely acting at the request of another government agency?

Hon. Mr. Blais: That is correct.

Senator Molgat: It was buying here in Canada. Was this on the free market?

Hon. Mr. Blais: We were basing ourselves on the same criteria that we use when supplying government departments. We were merely making purchases on behalf of a department such as National Defense or on behalf of CIDA or the CCC.

Senator Molgat: Therefore, the Departments of External Affairs and Trade and Commerce are still primarily responsible for our sales abroad?

Hon. Mr. Blais: We are merely an instrument. Once Canagrex is in place and becomes a corporation, a catalyst, as I indicated, we will be prepared to act for it in the same manner as we do for CIDA. CIDA is, of course, working in the marketplace and often identifies contracts which it can create or generate according to its own terms of reference. Once these have been identified, CIDA officials come to see us and ask us to complete the contract.

Senator Molgat: Mr. Minister, you said you could not understand why some people objected to Canagrex. What did they stand to lose by not worrying? We also asked ourselves that question yesterday and put it to some of the witnesses. Their answer was this: By setting up Canagrex, the government is directly competing with us. The government does not

[Text]

gouvernement se rend ainsi en concurrence contre nous; le gouvernement n'a pas besoin de faire de profit, le gouvernement ne paie pas d'impôt et pourtant il va venir et être en concurrence. Alors, que répond-on à ces gens là quand justement nous leur disons que nous entrevoyons que le domaine privé sera la machine qui va remettre l'économie en marche si, d'un autre côté nous disons que nous allons être en concurrence avec eux. Comment répond-on à cela?

L'honorable M. Blais: Laissez-moi vous donner une analogie. Si vous demeurez dans une petite ville de 1,000 âmes et vous n'avez aucunement conscience de ce qu'est une ville qui a 100,000 âmes, qui est à 100 milles de chez-vous et que durant toute votre existence vous n'avez que concentré vos efforts à desservir la ville de 1,000 âmes, par exemple, comme vendeur de pommes de terre, puisque l'on peut en parler. La personne qui ne connaît qu'un marché de 1,000 âmes aura de la difficulté à comprendre qu'il y a assez de commerces dans le marché de 100,000 âmes pour tout le monde et qu'en effet, s'il y avait deux ou trois producteurs additionnels, il n'y aurait pas de concurrence inadvertante.

The problem is that we forget that there is an immense market potential in every country that we have visited. For example, I have visited about 10 countries over the last two and a half years. I asked my officials to look at the level of trade with those countries. In the last 10 years, our trade has increased tenfold with those countries. The trade in 1981 was 10 times that in 1971. Between January 1, 1982 and November 1, 1982, the trade with those 10 countries increased, in absolute terms, a greater amount than the total trade in 1971, and still those markets are barely scratched.

In effect, then, when we are talking about agricultural products in the future, we are talking about an immense potential. Some of the existing marketers are afraid. Their points of view, in terms of that potential, tend to be highly conservative. They are afraid, in that context, of too many players in the game.

Canagrex is not going to be another player in the game. It is not going to be competing with those individuals. It is going to be identifying for those individual companies and for other private entrepreneurs, who may be wishing to go into production, the vastness of that international market, the means of financing of their own export operation, and the ability to seize upon a larger portion of that market. That, senator, is what I would say.

Senator Molgat: Mr. Minister, the witnesses who have appeared before us so far would, I think, generally agree with what you are saying. You have said Canagrex will facilitate, co-ordinate, identify markets and make things easier. I think everyone agrees with you there. Where we have found disagreement is the point at which the Canagrex bill goes the next step, where it will buy and sell.

Hon. Mr. Blais: It is not, however, buying and selling.

Senator Molgat: That is the problem that I have difficulty with.

[Traduction]

need to make profits, it does not pay taxes, and yet, it wants to compete with us. On the one hand, we are telling these people that we see the private sector as the catalyst in an economic recovery. And, on the other hand, we will be competing directly with them. What are your feelings about this?

Hon. Mr. Blais: Consider this for a moment. Let us suppose you live in a small town of 1,000 people and that you have no concept whatsoever of what it would be like to live in a city of 100,000. Yet, there is such a city only 100 miles away. All of your life, you have focussed all of your efforts on serving a town of 1,000 people as a potato grower. A person who has always known a limited market of 1,000 people will have trouble understanding that there is enough business in the city of 100,000 people for everyone, and that two or three more producers will not hurt the competition inadvertently.

Nous oublions qu'il existe un marché immense dans tous les pays que j'ai visités. J'ai visité environ dix pays depuis deux ans et demi. J'ai demandé à mes fonctionnaires de me dire quel était le commerce que nous entretenions avec ces pays. Au cours des dix dernières années, c'est-à-dire de 1971 à 1981, notre commerce avec ces pays à décuplé. Du 1^{er} janvier 1982 au 1^{er} novembre 1982, le commerce que nous faisions avec ces dix pays a augmenté d'un pourcentage équivalent, en termes absolus, au commerce total effectué en 1971. Et nous avons à peine exploité ces marchés.

Il existe donc un marché immense pour les produits agricoles que nous pourrions produire dans l'avenir. Certains intervenants sont craintifs. Ils ont tendance à sous-estimer ce marché. Ils craignent qu'il y ait trop d'intervenants dans ce domaine.

Canagrex ne fera pas concurrence aux intervenants du secteur privé. Son rôle sera d'établir à l'intention des sociétés privées les possibilités du marché international, les moyens de financement des exportations et les façons d'accroître notre part du marché.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, je crois que les témoins qui ont comparu devant nous jusqu'à maintenant partagent votre avis. Ils estiment également que Canagrex facilitera les choses en jouant un rôle de coordonnateur et en identifiant les marchés. Ce à quoi certains intervenants s'opposent c'est que Canagrex pourra vendre et acheter des produits.

L'honorable M. Blais: Mais il n'est pas question que Canagrex vende et achète des produits.

Le sénateur Molgat: C'est ce problème qui me pose des difficultés.

[Text]

Hon. Mr. Blais: The fact is that I am buying and selling as well. I challenge you to find any Canadian producer or Canadian supplier who has dealt with the CCC or the Export Supply Centre who was not pleased with our efforts to integrate markets to which they otherwise would not have had access. I have not found one.

Recently I spoke to a group of business consultants, management consultants, about the tremendous export potential in the services area in management consulting. I am involved in that as well in the international marketplace because I am responsible for the Bureau of Management Consultants, and I have therefore had international contracts. As a result of that facility—my being able to export those management consulting contracts—I am able to go into the private marketplace and identify Canadian business management consultants who will work for me on contract on behalf of a foreign country. Some of the management consultants objected to that, saying that somehow that was interfering with their ability to export their services. I challenged them to indicate one instance where we had competed directly with them, in terms of that foreign market, or where we had taken a contract away from them, and they couldn't. Then I asked them to identify any instances where they were hired by our people in order to satisfy a foreign requirement, and they could identify quite a few occasions.

So we are dealing with facilitating. We are now dealing on a government-to-government basis to an increasing extent. If we were dealing with a very narrow, restricted market that had been completely saturated and the government wanted to get involved with it through the methodology that is suggested here, sure, I would object; but we are talking about an untapped market in which Canada has not had sufficient experience.

Senator Bielish: Mr. Chairman, I feel that the minister has brought us yet another dimension of the conglomerate. He has said that there are some 86 trade commissioners out there and that is not enough. Yet in another part of his brief he says:

... it will keep the agency's staffing requirements at a minimum.

How does the minister resolve that with his comment that 86 trade commissioners are not enough? Would not the addition of agriculture-oriented people in the trade commissions facilitate the sale of agricultural products, without creating yet another conglomerate, another crown corporation?

Hon. Mr. Blais: Firstly, I would say to the honourable senator that one would not be creating another conglomerate. As I understand it, the total budget of Canagrex is \$12.4 million over three years. So it is an operation that runs on \$4 million a year including financing. That is not what I would classify as being a conglomerate.

When I spoke about the reduction in their personnel, I fully recognized the fact that they would want to limit, because of the limitations within their own budgets, the number of per-

[Traduction]

L'honorable M. Blais: Voyez-vous, j'achète et je vends également. Je vous défie de trouver un producteur ou un fournisseur canadien qui a traité avec la CCC où le Centre d'approvisionnement pour l'exportation et qui n'a pas été satisfait de nos efforts en vue d'intégrer les marchés auxquels il n'aurait pas eu accès autrement. Je n'en ai trouvé aucun.

Récemment, je me suis adressé à un groupe d'expert-conseils en commerce et en gestion, au sujet du potentiel d'exportation considérable que présente le domaine de service de la consultation en gestion. Je m'y intéresse également pour ce qui est du marché international parce que je suis responsable du bureau des conseillers en gestion, et j'ai par conséquent obtenu des contrats internationaux. Ce service me permet d'exporter des contrats de consultation en gestion et je puis m'adresser au marché privé et trouver des conseillers canadiens en gestion des entreprises qui travailleront pour moi à la négociation d'un contrat au nom d'un pays étranger. Certains des conseillers en gestion s'y sont opposés, alléguant que cette pratique nuisait à leur aptitude à exporter leurs services. Je les ai défiés de m'indiquer un cas où nous étions entrés directement en concurrence avec eux, sur ce marché étranger, où nous leur avions enlevé un contrat, et ils n'ont pu relever ce défi. Je leur ai alors demandé de citer des cas où ils avaient été engagés par nos services pour répondre à un besoin étranger, et ils ont pu très bien citer quelques exemples.

Nous nous intéressons donc à faciliter les transactions. Nos transactions intergouvernementales s'intensifient. Si nous faisons face à un marché très étroit, restreint qui aurait été complètement saturé et que le gouvernement voulait s'y intéresser en empruntant la méthodologie qui est suggérée ici, certes, je m'y opposerais; mais nous parlons d'un marché encore inexploité que le Canada ne connaît pas suffisamment.

Le sénateur Bielish: Monsieur le Président, je crois que le ministre nous a donné une autre raison de croire qu'il s'agit d'un conglomérat. Il a dit qu'il y a quelque 86 délégués commerciaux là-bas et que ce n'était pas assez. Pourtant dans une autre partie de son mémoire, il dit ce qui suit:

... on gardera ainsi les besoins en personnel de l'organisme à un minimum.

Comment le ministre concilie-t-il cette observation avec son allégation selon laquelle 86 délégués commerciaux ne constituent pas un nombre suffisant? L'addition de personnes axées sur l'agriculture au sein des délégations commerciales ne faciliterait-elle pas la vente de produits agricoles sans créer un autre conglomérat, une autre société de la Couronne?

L'honorable M. Blais: D'abord, j'aimerais dire à l'honorable sénateur qu'il n'y aurait pas lieu de créer un autre conglomérat. Si je comprends bien, le budget total de Canagrex est de 12,4 millions de dollars pour trois ans. Il s'agit donc d'une exploitation qui coûte 4 millions de dollars par année y compris le financement. Ce n'est pas ce que j'appellerais un conglomérat.

Lorsque j'ai parlé de réduire leur personnel, je comprenais pleinement qu'ils voulaient limiter, en raison des limitations que comportait leur propre budget, leur effectif chargé de

[Text]

sonnel they would have available in terms of the contracting activity. I am suggesting that we would be able to provide them with that contracting ability within my department, because I have approximately 5,000 people in the supply administration who are involved on a daily basis in the contracting process. If the honourable senator looks at the total level of contracting in which I am engaged, she will see that last year I signed \$4.8 billion worth of goods and services. Included in that we had \$500 million for the Export Supply Centre. So the Export Supply Centre is not the largest portion of my total operation, even though it is an important part.

So I do have some personnel who, at the direction of Canagrex, would be able to negotiate the contracts. But that is completely separate and apart from the 86 trade commissioners. You say "Well, would it not be better to have more trade commissioners involved in agriculture?" The fact is that once you put a trade commissioner for agriculture in one country, then you have to put another one for manufacturing products and another for something else. In effect you may not have the most advantageous use of the personnel. I would rather have more trade commissioners, who are dealing with total Canadian trade, with an ability to identify to Canagrex the CCC, or some other private organization, the potential of trade within a country so that whether they are of the Canagrex vocation or the Canada Packers vocation they can integrate those countries and seize upon those export opportunities, which is really what the trade commissioner's role is.

Senator Bielish: The Minister said there were some who were opposed. I suggest that the "some" to which he referred is a large number of associations and some national organizations. Within the last couple of months some of those who said "yes" in the first place have studied the buy-and-sell aspects of Canagrex and have now turned their backs on it and said "No".

Hon. Mr. Blais: I recall from history the period of Galileo and the cause of his demise. We used to believe the world was square. The fact is that, in my view—perhaps my language is a little intemperate—I find it strange that in an area of economic activity which has been responsible for the development of a major geographic portion of this country, where we have always recognized agriculture as being a growth industry, we are spending a lot of time in putting les batons dans les roues to interfere with the ability of marketing products of that particular industrial sector.

I have yet to see any proof by any of the private sector companies that their potential, the availability of capital, their identification of markets, will permit agriculture producers in Canada to fully exploit their potential. I have yet to see that evidence produced.

Senator Bielish: Mr. Chairman, from listening to the minister's presentation, I would strongly urge that this committee see a full chart of how the different departments are being reorganized, because I believe that would enable us to see how things are working at the planning stage. I consider it necessary that we should see that chart before making any decision

[Traduction]

négocier des contrats. Je crois que nous pourrions leur fournir ce service au sein de mon ministère, parce que je dispose d'environ 5 000 personnes à l'administration des approvisionnements qui s'occupent quotidiennement du domaine des contrats. Si l'honorable sénateur examine le niveau total des contrats qui relèvent de ma compétence, elle verra que l'an dernier j'ai signé pour une valeur de 4,8 milliards de dollars de biens et de services. De ce nombre, 500 millions de dollars étaient attribuables au Centre d'approvisionnement pour l'exportation. Ce centre n'est donc pas la plus grosse portion de mon exploitation totale, même s'il en constitue une partie importante.

Je dispose donc de certains employés, qui à la direction de Canagrex, pourraient négocier les contrats. Mais ce travail est complètement distinct de celui des 86 délégués commerciaux. Vous vous demandez s'il ne vaudrait pas mieux engager un plus grand nombre de délégués commerciaux dans le domaine de l'agriculture. Il faut savoir toutefois que lorsqu'on poste un délégué commercial pour l'agriculture dans un pays, il faut alors en affecter un autre pour la fabrication des produits et un autre pour autre chose. Il se peut alors que le personnel ne soit pas utilisé de la façon la plus avantageuse. Je préférerais qu'un plus grand nombre de délégués commerciaux, chargés de s'occuper de tous les aspects du commerce canadien, puissent signaler à Canagrex, à la CCC ou à un autre organisme privé, le potentiel commercial d'un pays, de tel sorte que si ses besoins visent Canagrex ou Canada Parkers, ces délégués puissent intégrer ces pays et saisir ces possibilités d'exportation et c'est ainsi que je conçois le rôle du délégué commercial.

Le sénateur Bielish: Le ministre a dit qu'il y avait certains opposants. J'imagine que par le qualificatif «certain» il faisait allusion à un vaste nombre d'associations et à certains organismes nationaux. Au cours des quelques derniers mois, certains de ceux qui ont dit «oui» en premier lieu ont étudié les aspects achat et vente de Canagrex et ont maintenant changé d'idée.

L'honorable M. Blais: Un fait historique me revient à l'esprit, notamment l'abjuration de Galilée. Les hommes croyaient que la terre était carrée. J'exagère peut-être mais je trouve étrange que dans un domaine de l'activité économique, qui a été responsable du développement d'une importante portion géographique de ce pays, où nous avons toujours reconnu que l'agriculture constituait une industrie prospère, nous passions énormément de temps à mettre des bâtons dans les roues dans le domaine de la mise en marché des produits de ce secteur industriel particulier.

J'attends toujours que les sociétés du secteur privé me prouvent que leur potentiel, la disponibilité des capitaux, leur identification de marchés, permettront aux producteurs agricoles du Canada d'exploiter pleinement leur potentiel. Cela ne m'a pas encore été prouvé.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, après avoir écouté l'exposé du ministre, j'inciterais fortement le comité à examiner un organigramme complet illustrant la réorganisation des différents ministères, parce que je crois qu'il se rendrait ainsi mieux compte de la façon dont les choses fonctionnent au stade de la planification. Je juge nécessaire

[Text]

on this matter. Had I received the brief a day earlier, I might have addressed the question much better. However, the minister says, as did many of the witnesses who have already appeared, that the export industry is growing. What does the minister say about those people, such as the Canadian Cattlemen's Association, who are happy with what they are doing and are not complaining about their ability to sell overseas?

Hon. Mr. Blais: Then why is it that beef prices are so low? If the Cattlemen's Association were so adept at their exports, why could they not, through the export instrument, maintain prices that were acceptable to the beef producers? There is an area of beef producers just south of my riding, and they are all starving. If you look at the beef producers in eastern Canada, those that were marginal two years ago have disappeared. Before being marginal they were prosperous. The fluctuation in beef prices indicates that there is most times in Canada a surplus of production in the industry. If there is a domestic surplus, why cannot we liquidate it in the international market? In what way is the Cattlemen's Association aggressively seeking out new market opportunities and how are they exploiting them?

Senator Bielish: Mr. Chairman, I suggest to the honourable minister that he read their presentation. I feel that they came to us with a genuine concern over the competitive, buy-and-sell aspect of the bill. If that portion of the bill were deleted, Canagrex might be more acceptable to them.

The Chairman: When you mentioned the Cattlemen's Association and why they are not more aggressive in seeking out markets, it seems to me that from the evidence we have had, not only in this particular hearing but in other hearings with the industry, that this problem exists throughout the world and it is very difficult to sell into an external market when the prices in that market are lower than they are in Canada. If you are suggesting that through Canagrex and the processes involved the Canadian industry could in some way be subsidized to make the price of their product attractive in the world market, then that would answer some of the concern that has been shown by industry representatives who have appeared before us. The industry seems to fear that Canagrex may buy and sell at a cheaper price on the export market which, in their opinion, would be in definite competition with the existing industry in our country.

Hon. Mr. Blais: Mr. Chairman, that opinion emanates from the perception that Canagrex is going to be in direct competition with the meat producers, exporters or the various associations. In my view it fails to recognize that in dealing in the international marketplace there is a huge number of combina-

[Traduction]

que nous examinons ce tableau avant de prendre une décision quelconque sur cette question. Si j'avais reçu le mémoire un jour plus tôt, j'aurais été beaucoup mieux en mesure de me pencher sur cette question. Toutefois, le ministre, tout comme un grand nombre de témoins qui ont déjà comparu, déclare que l'industrie de l'exportation connaît une période de croissance. Que pense le ministre de personnes comme les membres de la Canadian Cattlemen's Association, qui sont satisfaites de ce qu'elles font et qui ne se plaignent pas au sujet de leur aptitude à vendre à l'étranger?

L'honorable M. Blais: Alors comment se fait-il que les prix du bœuf soient si bas? Si la Cattlemen's Association est tellement habile dans le domaine de l'exportation, pourquoi ne pourrait-elle pas, par ce moyen, maintenir les prix à un niveau qui soit acceptable aux producteurs de bœuf? Il y a des producteurs de bœuf immédiatement au sud de ma circonscription et ils sont en train de crever. Si vous examinez tous les producteurs de bœuf de l'Est du Canada, vous constaterez que ceux qui avaient du mal à joindre les deux bouts il y a deux ans ont maintenant disparu. Ils étaient autrefois prospères. La fluctuation des prix du bœuf indiquent qu'il y a au Canada, la plupart du temps, un surplus de production dans l'industrie. S'il y a un surplus national, pourquoi ne pouvons-nous pas l'écouler sur le marché international? De quelle façon la Cattlemen's Association fait-elle preuve d'agressivité dans sa recherche de nouvelles possibilités de marché et comment les exploite-t-elle?

Le sénateur Bielish: Monsieur le Président, je propose à l'honorable ministre de lire le mémoire de cette association. Je crois que lorsqu'elle est venue nous rencontrer, elle était réellement préoccupée par la concurrence, les aspects achat et vente créés par ce projet de loi. Si cette partie du projet de loi était retranchée, Canagrex lui serait plus acceptable.

Le président: Lorsque vous avez mentionné la Cattlemen's Association et avez dit pourquoi elle n'est pas plus agressive dans sa recherche de nouveaux marchés, il m'a semblé d'après les témoignages que nous avons entendus, non seulement au cours de cette audience-ci mais au cours d'autres audiences avec l'industrie, que ce problème existe partout dans le monde et qu'il est très difficile de vendre sur le marché externe lorsque les prix sont inférieurs sur ce marché à ce qu'ils sont au Canada. Si vous croyez que grâce à Canagrex et les processus en cause, l'industrie canadienne pourrait d'une certaine façon être subventionnée pour fixer le prix de ces produits à un niveau qui soit plus intéressant pour le marché mondial, alors je crois que vous auriez répondu à certaines des préoccupations qu'ont semblé partager les représentants de l'industrie qui ont comparu devant nous. L'industrie semble craindre que Canagrex puisse acheter et vendre à un prix inférieur sur le marché d'exportation, ce qui, à son avis, constituerait une concurrence illimitée avec l'industrie commerciale actuelle de notre pays.

L'honorable M. Blais: Monsieur le président, cette opinion provient de la perception selon laquelle Canagrex livrera une concurrence directe aux producteurs de viande, aux exportateurs ou aux diverses associations. A mon avis, on ne tient pas compte alors du fait qu'entre-temps sur le marché internatio-

[Text]

tions that can be employed to meet the international competition. You want to have available to you all the instruments that will permit flexibility in terms of seeking out markets and competing in markets already in place. I am not here to identify, nor can anyone forecast the potential arrangements that can be made between producers, middle men, Canagrex, the Government of Canada, the EDC and so on. I am saying that you need to have in place the instruments in order to be able to use those instruments when there is a requirement to do so. Those instruments do not exist today.

For example, if you wanted to sell meat to Algeria and there were a number of producers in your province who wanted to form a consortium to export the surplus—on the hoof or whatever—to Algeria, they would have to deal on a government-to-government basis. How could those producers promote their particular transaction? They could not do it through the Cattlemen's Association and, anyway, Algeria would not deal with the Cattlemen's Association.

Senator Bielish: But doesn't Canada have a trade service in Algeria?

Hon. Mr. Blais: Yes.

Senator Bielish: And would it not facilitate the cattleman if they wanted to sell their beef?

Hon. Mr. Blais: But it may be that that particular trade commissioner has a weakness for the export of gear boxes and knows very little about agriculture. However, the French, Germans, or British will know about the potential sale and they will be the ones who will export beef. Meanwhile, we have no knowledge of the market and if you don't know that the market exists, how can you sell your product?

The Chairman: Are you suggesting that Canagrex would have people in place in all these countries with this expertise?

Hon. Mr. Blais: It would not be necessary to have these people in place. What you would have is an organism with information relating to the potential markets in the agricultural area. It would have its finger on the sources of information necessary to be able to export goods.

Senator Bielish: What does the minister consider an "organism" to be in the export business?

Hon. Mr. Blais: Canagrex.

Senator Bielish: So an "organism" is an organization, a facility?

Hon. Mr. Blais: Yes.

Senator Bielish: But you just told the chairman you would not have someone in place in those countries where there may be a potential for trade.

Hon. Mr. Blais: I do not see how you can conceive of an organization such as Canagrex with its budget of \$4 million per year, having in every major consuming country of the

[Traduction]

nal, il existe un nombre considérable de combinaisons qui peuvent être utilisées pour faire face à la concurrence internationale. Il s'agit de disposer de tous les moyens qui vous assureront toute la souplesse voulue pour chercher de nouveaux marchés ou concurrencer ceux qui existent déjà. Je ne suis pas ici pour vous dire, ni pour vous prédire les accords qui pourront être conclus entre les producteurs, les intermédiaires, Canagrex, le gouvernement du Canada, la CED etc. Je prétends que vous devez vous doter des moyens nécessaires pour pouvoir les utiliser au moment opportun. Ces moyens n'existent pas aujourd'hui.

Par exemple, si vous vouliez vendre de la viande à l'Algérie et qu'il y aurait un certain nombre de producteurs dans votre province qui voudraient former un consortium pour exporter l'excédent—du bétail sur pied ou autrement, à l'Algérie, ils devraient négocier de gouvernement à gouvernement. Comment ces producteurs pourraient-ils promouvoir leurs propres transactions? Ils ne pourraient pas passer par l'entremise de la Cattlemen's Association et de toute façon l'Algérie ne traiterait pas avec cette Association.

Le sénateur Bielish: Mais le Canada n'a-t-il pas un service commercial en Algérie?

L'honorable M. Blais: Oui.

Le sénateur Bielish: Et ce service n'aidait-il pas les éleveurs s'ils voulaient vendre leur bœuf?

L'honorable M. Blais: Mais il se pourrait fort bien que ce délégué commercial ait un faible pour l'exportation des boîtes de vitesse et soit très peu au courant de l'agriculture. Toutefois, les Français, les Allemands ou les Britanniques auront eu vent de cette possibilité de vente et ce seront eux qui exporteront le bœuf. Entre-temps, nous ne serons pas au courant du marché et si nous ne connaissons pas l'existence du marché, comment pouvons-nous vendre nos produits?

Le président: Voulez-vous que dire que Canagrex affectera sur place des personnes dotées de telles compétences dans tous ces pays?

L'honorable M. Blais: Il ne sera pas nécessaire d'avoir ces personnes sur place. Nous aurions plutôt un organisme qui pourrait fournir des renseignements sur les marchés éventuels dans le domaine de l'agriculture. Il pourrait à pied levé fournir les renseignements nécessaires pour pouvoir exporter les produits.

Le sénateur Bielish: A quel organisme le ministre songe-t-il?

L'honorable M. Blais: A Canagrex.

Le sénateur Bielish: Par conséquent, un «organisme» est une organisation, un service?

L'honorable M. Blais: Oui.

Le sénateur Bielish: Mais vous venez tout juste de dire au président que vous n'affecteriez personne sur place dans les pays qui peuvent présenter des possibilités commerciales.

L'honorable M. Blais: Je ne vois vraiment pas comment vous pouvez concevoir qu'une organisation comme Canagrex, qui n'a qu'un budget de 4 millions de dollars par année,

[Text]

world, personnel to seek out this information because you cannot afford it. If the Government of Canada cannot afford more than 76 or 86 trade commissioners—and they do not cover all the countries of the world—I do not see how a \$4 million budget could have such personnel in all these countries. You would have to use the Export Supply Centre of my department and I could have people travelling from time to time throughout the world to establish contact with the markets that are available. They would be in a position to identify potential markets and provide that information to Canagrex. Also Canagrex would obtain information from other sources such as the trade commissioners, Canada Packers, the Cattlemen's Association and so on in order to be able to promote trade.

I have just been handed a note relating to the buy-and-sell provision of the bill. I am advised that the provision within the bill involves buying only for the purpose of completing a government-to-government contract, not for inventory purposes.

The Chairman: Could you explain that, please? What provision are you referring to, because what you have just said has not been brought to our attention previously.

Hon. Mr. Blais: The Canadian Commercial Corporation, which does not do any marketing, in order to sell goods abroad has to buy those goods from Canadian producers. So there are basically two contracts—one with the supplier and one with the buying country. If Canagrex were to get involved in export promotion on a government-to-government basis, it would buy the goods from a supplier and sell the goods to the buying government. That is basically what I mean about a buy-and-sell arrangement. It is not for inventory purposes or for speculative purposes but is to identify problems and help solve them.

The Chairman: Is that clearly indicated in the bill? Have I missed something in the bill or perhaps misunderstood your officials?

Hon. Mr. Blais: Well, Mr. Chairman, I have read the bill and the bill provides for the power to buy and sell, but that is the purpose of the bill. If you read a bill, Mr. Chairman, you read it in its totality. You do not read one clause in isolation, as I was told in law school by some very learned and able professors.

The question in this instance is that the purpose of Canagrex is not to speculate, not to build up inventory, but, indeed, to act as a catalyst, as a promoter of international trade. It is not to act as an international trader.

Senator Molgat: I want to be sure I understand this clearly. You say Canagrex will not buy for inventory but will buy only for government-to-government contracts. Is that correct?

[Traduction]

pourrait affecter dans chaque grand pays consommateur du monde des employés chargés de chercher cette information, parce que nous ne pouvons nous le permettre. Si le gouvernement du Canada ne peut se permettre de nommer plus de 76 ou 86 délégués commerciaux—et il n'y en a pas dans tous les pays du monde—je ne vois pas comment un budget de 4 millions de dollars pourrait nous permettre de disposer d'un tel personnel dans tous ces pays. Vous devriez utiliser le Centre d'approvisionnement pour l'exportation de mon ministère et je pourrais demander à des membres de mon personnel de se déplacer parfois dans le monde pour établir des contacts avec les marchés qui s'offrent à nous. Ils seraient en mesure de trouver des possibilités de marché et de fournir cette information à Canagrex. Canagrex pourrait également tirer cette information d'autres sources comme les délégués commerciaux, Canada Packers, la Cattlemen's Association etc. afin de pouvoir promouvoir le commerce.

On vient de me remettre une note relativement à la disposition d'achat et de vente du projet de loi. On m'informe que cette disposition ne touche que l'achat effectué dans le but de conclure un contrat intergouvernemental, et non à des fins d'inventaire.

Le président: Pourriez-vous préciser ce point, s'il vous plaît? A quelle disposition du projet de loi faites-vous allusion, parce que vous venez de dire que cela n'a jamais été porté à notre attention.

L'honorable M. Blais: La Corporation commerciale canadienne, qui ne fait aucune commercialisation, afin de vendre ses produits à l'étranger doit acheter ses produits des producteurs canadiens. Il existe donc fondamentalement deux contrats: un avec le fournisseur et l'autre avec le pays acheteur. Si Canagrex se lançait dans la promotion de l'exportation au niveau intergouvernemental, elle achèterait les produits d'un fournisseur et vendrait les produits au gouvernement acheteur. C'est essentiellement ce que j'entends par accord d'achat et de vente. Cela ne servira pas à des fins d'inventaire ou à des fins spéculatives mais à déceler plutôt les problèmes et à aider à les résoudre.

Le président: Est-ce clairement indiqué dans le projet de loi? Ai-je parcouru trop vite ce projet de loi ou peut-être ai-je mal compris vos hauts fonctionnaires?

L'honorable M. Blais: Monsieur le président, j'ai lu le projet de loi et il prévoit le pouvoir d'acheter et de vendre, mais c'est l'objet du projet de loi. Si vous lisez un projet de loi, monsieur le président, vous le lisez dans sa totalité. Vous ne lisez pas un article isolément, en tout cas c'est ce que m'ont appris à la faculté de droit certains professeurs très compétents et très érudits.

Ce qu'il importe de noter dans ce cas-ci, c'est que le but de Canagrex n'est pas de spéculer, de constituer un inventaire, mais plutôt d'agir comme un agent catalyseur et de promouvoir le commerce international. Il n'est pas censé agir comme un négociant international.

Le sénateur Molgat: Je veux m'assurer que j'ai bien compris. Vous dites que Canagrex n'achètera pas pour se consti-

[Text]

Hon. Mr. Blais: That is my information. However, I am informed that if Canagrex engages in a joint venture or in a co-operative arrangement the same thing applies because the person Canagrex goes into business with might be buying and selling. To make it clear for the record, then, it is not only in government-to-government situations that Canagrex acts on behalf of the producers. It acts also in situations where there are joint ventures or arrangements in which Canagrex is selected by the private sector to take a leading role because there would have to be the ability to sell in order to resell to the international marketplace.

I should also add that a joint venture or co-operative arrangement is only made after a request from the private sector or marketing board. Canagrex would be reacting to requests from the private sector in such a case. It would not be initiating joint ventures itself, although it might offer some suggestions.

Senator Anderson: Mr. Minister, as I understand it, most of the objections come from small companies and larger associations that have built up their businesses through the years to the point where they are able to make a profit on their own terms. Their concern is that if Canagrex comes into existence it will compete with them. In the face of that competition the larger companies may be able to lower their prices sufficiently to keep on doing business, but the smaller companies are afraid they will not be able to compete in those circumstances and will simply lose out despite the fact that a large market obviously exists for their goods.

Do you envisage any danger of that happening? I gather you do not.

Hon. Mr. Blais: Senator Anderson, I am a fundamental believer in the free market system. I feel strongly that in economic terms governments and government organisms are not equipped to make the thousands of decisions that have to be made on a daily basis in order for an economy to be viable. However, I have always supported governments in their role of supporting industry.

Canada has a good international reputation in having governments that support industry. Consequently, I cannot conceive of an association or a group or a government entity that would in any way, in the international marketplace, interfere with the Canadian private sector in its endeavours. That would be contrary to all the tenets that Canadians hold.

Indeed, I perceive Canagrex being a boon, in the same way that the Wheat Board has been a boon to Canadian wheat producers because it has met Canadian requirements without in any way interfering with the private marketplace. Obviously, there is no way a Canadian exporter today would be able to meet with the efficiency of the Canadian Wheat Board in its international dealings, and yet the Canadian Wheat Board is never criticized. That is the way I perceive an organism or organization like Canagrex: as an essential part of the instruments that ought to be made available for exportation. Again,

[Traduction]

tuer un inventaire mais uniquement pour conclure des contrats intergouvernementaux. Est-ce exact?

L'honorable M. Blais: C'est ce qu'on m'a dit. Toutefois, on m'a également dit que si Canagrex participe à une coentreprise ou à un accord coopératif, la même chose s'appliquerait parce que la personne avec qui Canagrex transige pourrait acheter et vendre. Pour les fins du compte rendu, j'ajoute que ce n'est pas seulement dans des situations de transaction intergouvernementales que Canagrex représente les producteurs. Elle le fait aussi lorsqu'il s'agit de coentreprises ou d'accords pour lesquels Canagrex est choisi par le secteur privé pour jouer un rôle prépondérant parce qu'il lui faut acquérir la capacité de vendre pour revendre sur le marché international.

Je devrais également ajouter, qu'une coentreprise ou un accord coopératif n'intervient qu'à la demande du secteur privé ou d'un office de commercialisation. Canagrex répondrait aux demandes du secteur privé dans un tel cas. Elle ne se lancerait pas elle-même dans une coentreprise, bien qu'elle fût en mesure de donner des conseils.

Le sénateur Anderson: Monsieur le ministre, si je comprends bien, la plupart des objections proviennent des petites sociétés et des associations plus importantes qui ont augmenté leurs chiffres d'affaire au cours des années au point où elles peuvent elles-mêmes réaliser des profits. Ils s'inquiètent de la concurrence qu'exercera Canagrex si elle est créée. Face à cette concurrence, les grandes sociétés sont en mesure de diminuer suffisamment leurs prix pour continuer à exercer leur activité mais les petites craignent de ne pouvoir surmonter la concurrence en pareilles circonstances; elles seront tout simplement éliminées, même s'il existe de toute évidence un vaste marché pour leurs marchandises.

Pensez-vous que cela peut se produire? J'ai l'impression que non.

L'honorable M. Blais: Sénateur Anderson, je crois fermement au système du libre marché. J'estime que sur le plan économique, les gouvernements et leurs organismes ne sont pas en mesure de prendre les milliers de décisions qui doivent être prises quotidiennement pour que l'économie soit viable. Cependant, j'ai toujours été d'accord pour que les gouvernements appuient l'industrie.

À cet égard, le Canada a une bonne réputation internationale. Par conséquent, je ne puis concevoir une association, ou un groupe, ou encore une entité gouvernementale qui entraverait de façon quelconque le secteur privé canadien dans ses entreprises sur le marché international. Cela serait contraire à tous les principes que respectent les Canadiens.

En fait, je vois Canagrex comme une bénédiction, tout comme la Commission du blé l'a été pour les producteurs canadiens de blé, car elle répond aux besoins canadiens sans entraver le marché privé. De toute évidence, il serait aujourd'hui impossible à un exporteur canadien d'être aussi efficace que la Commission canadienne du blé l'est dans ses transactions internationales et pourtant, la commission n'est jamais critiquée. C'est ainsi que je vois un organisme ou une organisation comme Canagrex, c'est-à-dire comme faisant partie intégrante des moyens qui doivent être créés aux fins des exporta-

[Text]

however, it would not compete in any way with the private sector, but would support the private sector, provide information to it and offer it instruments and channels, if you like, of communication and trade into the international marketplace.

Senator Anderson, the international market is an immensely complex area involving many different languages and many different customs. For instance, we export rapeseed oil to Japan, but does anyone producing the oil know why it is exported to Japan? Well, we know now, because we have been told, but the fact is that knowing why that oil is being used in Japan is an important factor in determining the price the producers of the oil are able to demand in Japan.

It is that sort of information and capacity which an outfit like Canagrex can provide.

I have already told you about the problem concerning the exportation of seed potatoes to Tunisia. If we had an organization like Canagrex we would be in a position to neutralize the bad reputation the Canadian potato has in that area because we would be able to deal not only with the North Africans involved but would be able to go to the source of the scutt-lebutt in order to neutralize that source.

The market is such a huge operation that a small exporter could not possibly be expected to have all the knowledge or the time or the inclination to begin familiarizing himself with all the areas of the export marketplace. That is why, traditionally, Canadians have dealt with the North American market. They have felt familiar with it and comfortable in it. But that "ain't enough" any more.

Senator Anderson: I was thinking more of specialized areas than of wheat, but thank you.

Senator McGrand: You mentioned the reputation the Canadian seed potato has in Tunisia.

Hon. Mr. Blais: That gets you angry, doesn't it?

Senator McGrand: Yes.

Hon. Mr. Blais: It made me angry, too, I can tell you.

Senator McGrand: Does the Canadian seed potato have a widespread reputation of carrying viral diseases? That could be most disastrous.

Hon. Mr. Blais: That was the first I had ever heard of it. I was most upset by that, because I have been eating your potatoes, Senator McGrand, for years and any viral infections I have had were certainly not from that source, I can assure you.

The fact is, however, that that is the sort of slur that has to be overcome and neutralized. We would certainly need far more trade commissioners than we have to neutralize that sort of operation, but the point is that it would be far easier for a potato man to neutralize it, when it has to do with potatoes, because his credibility would be much higher than that of some politician or civil servant who may have specialized in razor blades.

[Traduction]

tions. Mais encore une fois, elle ne concurrencerait nullement le secteur privé mais l'appuierait, lui fournirait des renseignements et lui offrirait des réseaux de communication et des outils commerciaux pour le marché international.

Sénateur Anderson, le marché international est extrêmement complexe. Il comporte de nombreuses langues et bien des usages différents. Par exemple, nous exportons de l'huile de colza au Japon, mais ceux qui produisent cette huile savent-ils pourquoi elle est exportée au Japon? En fait, nous le savons maintenant, car on nous l'a dit, mais le fait est que savoir pourquoi cette huile est utilisée au Japon est un facteur important dans la fixation du prix que les producteurs peuvent exiger au Japon.

C'est ce type de renseignements et de moyens que peut fournir une entité comme Canagrex.

Je vous ai déjà parlé du problème concernant l'exportation de pommes de terre de semence à la Tunisie. Si nous avions une organisation comme Canagrex, nous serions en mesure de neutraliser la mauvaise réputation de la pomme de terre canadienne dans cette région, car nous pourrions faire affaire non seulement avec les Africains du nord en cause mais aussi avec la source du problème, de façon à la neutraliser.

Le marché est tellement vaste qu'on ne pourrait s'attendre d'un petit exportateur qu'il ait toutes les connaissances nécessaires ou le temps ou le désir de commencer à se familiariser avec tous les aspects du marché des exportations. C'est pourquoi les Canadiens ont toujours fait affaire sur le marché de l'Amérique du Nord. Ils le connaissent bien et s'y sentent à l'aise. Mais ce n'est plus suffisant.

Le sénateur Anderson: Je pensais davantage à des secteurs spécialisés qu'au blé, mais merci.

Le sénateur McGrand: Vous avez mentionné la réputation de la pomme de terre de semence canadienne en Tunisie.

L'honorable M. Blais: Cela vous met en colère, n'est-ce pas?

Le sénateur McGrand: Oui.

L'honorable M. Blais: Cela m'a mis en colère aussi, je puis vous le dire.

Le sénateur McGrand: La pomme de terre de semence canadienne a-t-elle la réputation générale de véhiculer des maladies virales? Cela pourrait être des plus désastreux.

L'honorable M. Blais: C'était la première fois que j'en entendais parler. Cela m'a beaucoup dérangé, car je mange vos pommes de terre, sénateur McGrand, depuis des années, et quelles que soient les infections virales que j'aie pu avoir, cela n'a certainement pas été de cette source, je puis vous l'assurer.

Mais le fait est que c'est le type d'atteinte à la réputation qu'on doit surmonter et neutraliser. Il nous faudrait certainement beaucoup plus de délégués commerciaux que nous n'en avons pour neutraliser ce type de manœuvres, mais il serait beaucoup plus facile à un producteur de pommes de terre de neutraliser ces manœuvres quand il s'agit de pommes de terre, car sa crédibilité est bien meilleure que celle d'un homme politique ou d'un fonctionnaire qui, lui, est peut-être spécialisé dans les lames de rasoir.

[Text]

Senator Bielish: Is it a fact that the potatoes Algeria received were bad?

Hon. Mr. Blais: No, that is not a fact.

Senator Bielish: Was it the Dutch who started that rumour?

Hon. Mr. Blais: The French.

Senator Bielish: Is it a fact that the rumour was spread?

Hon. Mr. Blais: That is what I have been told, and it is of sufficient concern to me that I am telling you about it.

The international marketplace is not much different from your own main street on which there might be two hardware merchants, one saying that the other's equipment is not adequate, or that he has a default in his marketing structure, or that he is unable to service his clients.

Senator Bielish: I would hope that our regulations are such that no such allegations could be made regarding any Canadian products that are exported. Our standards are high.

Hon. Mr. Blais: There is no difficulty on that score, senator. One of the strengths of our agricultural base is that the standards of our products for domestic and export use are uniformly high, and the controls are more than adequate. All of those who have dealt in the trans-border trade will tell you that. I have no problems with that.

Even though regulations are passed, they do not stop aggressive salesmen from spreading negative things about products. That is something we have known aggressive salesmen to do in the domestic market, and I cannot see why that could not be a phenomenon that could be observed in the international market.

The Chairman: We are going to have to finish this off shortly, Senator Bielish.

Senator Bielish: The minister made reference to the Canadian Wheat Board. One of the Canadian Wheat Board's crowning glories is that the members are elected by the producers. The board of directors of the proposed agency, Canagrex, is of a different composition. Everything must be approved by the minister. Although you say that that is not the intent of the legislation, it gives the minister over-ruling power, and the minister will exercise that power.

We have seen examples of that in the past. Ministers have closed railroads. Saying loosely that the intent is not there is not sufficient. One cannot read intent; one has to read the written word. If the minister is given unlimited powers, then the minister will use those powers to the limit, or may use those powers to the limit.

Hon. Mr. Blais: I am not competent to take issue with what you have advanced, but surely that deals with the specific drafting of the legislation itself. If you find that there are expressions that need to be refined, of course the role you can play is to have those expressions changed. I am here to urge you to accept the principle of the bill and to use the powers of

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Est-il vrai que les pommes de terre qu'a reçues l'Algérie étaient mauvaises?

L'honorable M. Blais: Non, ce n'est pas vrai.

Le sénateur Bielish: Est-ce que ce sont les Hollandais qui ont parti cette rumeur?

L'honorable M. Blais: Les Français.

Le sénateur Bielish: Est-il vrai que la rumeur s'est répandue?

L'honorable M. Blais: C'est ce qu'on m'a dit et cela m'inquiète suffisamment pour que je vous en parle aujourd'hui.

Le marché international n'est pas très différent de votre propre grand-rue, où il peut y avoir deux marchands de quincaillerie, l'un affirmant que le matériel de l'autre n'est pas bon, ou que l'autre a une mauvaise structure de commercialisation ou qu'il est incapable de bien servir ses clients.

Le sénateur Bielish: J'espère que nos règlements sont tels que des affirmations semblables ne puissent être faites en ce qui touche n'importe quel produit canadien que nous exportons. Nos normes sont élevées.

L'honorable M. Blais: Il n'y a pas de problème à cet égard, sénateur. L'une des forces de notre base agricole, vient de ce que les normes de nos produits destinés à la consommation intérieure ou aux exportations sont uniformes et élevées, et les mesures de contrôle sont plus que suffisantes. Tous ceux qui ont fait du commerce transfrontalier vous le diront. Je n'ai pas de problèmes à cet égard.

Même si des règlements sont adoptés, ils n'empêchent pas des vendeurs résolus à vendre de répandre des choses négatives au sujet d'autres produits. Nous savons qu'ils le font sur le marché intérieur et je ne vois pas pourquoi le même phénomène ne pourrait se retrouver sur le marché international.

Le président: Nous devons en terminer bientôt avec cette question, sénateur Bielish.

Le sénateur Bielish: Le ministre a fait allusion à la Commission canadienne du blé. L'une des principales choses à son honneur, c'est que ses membres sont élus par les producteurs. Le Conseil d'administration de l'organisme Canagrex proposé serait composé différemment. Tout devrait être approuvé par le ministre. Bien que vous disiez que ce ne soit pas là l'objet du projet de loi, celui-ci accorde au ministre pouvoir de cassation, pouvoir qu'il exercera.

Nous en avons vu des exemples par le passé. Des ministres ont fermé des chemins de fer. Dire évasivement que tel n'est pas l'objet du projet de loi ne suffit pas. L'objet, du projet de loi, cela ne se lit pas; on doit lire les mots qui sont écrits. Si le ministre a des pouvoirs illimités, il les utilisera ou peut les utiliser à la limite.

L'honorable M. Blais: Je ne suis pas compétent pour vous contredire là-dessus, mais cela touche sûrement la formulation du projet de loi. Si vous trouvez que des expressions doivent être précisées, évidemment, le rôle que vous pouvez jouer est de les faire modifier. Je suis ici pour vous recommander d'accepter le principe du projet de loi et d'utiliser les pouvoirs

[Text]

persuasion you have to convince your colleagues of the necessity of the legislation so that, with the amendments you may wish to propose, it will be dealt with expeditiously.

Senator Molgat: I simply want to ensure that the record is clear. When Senator Bielish spoke of the Canadian Wheat Board being elected by the producers, that is only correct as far as the advisory board is concerned. The five commissioners are, of course, appointed by the government.

I know we have a problem with timing, Mr. Chairman, but I have just one question for the minister.

Is it your view, Mr. Minister, that Canagrex will subsidize agricultural exports?

Hon. Mr. Blais: It cannot subsidize agricultural exports with \$4 million a year in capital.

Senator Molgat: You see no possibility of subsidies?

Hon. Mr. Blais: How it conducts its marketing is something that will have to be looked at at the time the prospects are there, but I think that the important thing is to ensure that Canagrex does not compete with a Canadian supply base that has access to an international market.

Senator Molgat: I ask that because we have been told by other witnesses that the main inhibitor to selling, for example meat, is that we are not competitive on the world market, and the main inhibitor to selling dairy products—although this is not a Canagrex problem—is that we are not competitive. I wanted to know if there were a subsidy involved.

Hon. Mr. Blais: If I am involved in a company, senator, and I wanted to sell my inventory, I would have to make business judgments as to what price I want, what price I can expect in the marketplace, and what position that puts my bottom line in. Those decisions must be made with almost every transaction one enters into.

The Chairman: Mr. Minister, on behalf of the members of the committee, I thank you for your attendance this morning. I appreciate the forthright manner in which you have answered the questions. We are better informed now.

Hon. Mr. Blais: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Honourable senators, I now call upon the representatives from the Canadian Meat Council, to whom I apologize for the delay.

We unexpectedly had the minister appear before the committee, as you are aware, and it took longer than we had anticipated. However, I am sure the minister gave you something to shoot at in his presentation.

I now call upon Mr. Bienvenue to introduce his colleagues and to make his presentation.

M. Jean Bienvenue, directeur général, Salaison Olympia Ltée, et vice-président du Conseil des viandes du Canada:

[Traduction]

de persuasion que vous avez pour convaincre vos collègues de la nécessité du projet de loi de manière que, sous réserve des modifications que vous pourriez désirer proposer, on puisse l'adopter rapidement.

Le sénateur Molgat: Je veux simplement m'assurer que les choses soient claires. Quand le sénateur Bielish a parlé de la Commission canadienne du blé et des élections par les producteurs, cela n'est vrai qu'en ce qui concerne le Conseil consultatif. En effet, les cinq commissaires sont évidemment nommés par le gouvernement.

Je sais que nous avons un problème de temps, monsieur le président, mais j'aurais une question à poser au ministre.

A votre avis, monsieur le ministre, Canagrex financerait-elle les exportations de produits agricoles?

L'honorable M. Blais: Elle ne peut le faire avec ses 4 millions de dollars de capitaux par année.

Le sénateur Molgat: Vous ne voyez pas de possibilités de subventions?

L'honorable M. Blais: La façon dont elle ferait sa commercialisation est quelque chose qui devra être examinée quand les possibilités seront là, mais je pense que l'important, c'est d'assurer que Canagrex ne concurrence pas une base canadienne d'approvisionnement qui a accès à un marché international.

Le sénateur Molgat: Je pose la question, car d'autres témoins nous ont dit que le principal empêchement à la vente de viande, par exemple, viendrait de ce que nous ne soyons pas concurrentiels sur le marché mondial et que le principal empêchement à la vente des produits laitiers—bien que ce ne soit pas un problème qui concerne Canagrex—c'est que nous ne sommes pas concurrentiels. Je voulais savoir si le problème se situe au niveau des subventions.

L'honorable M. Blais: Si je faisais partie d'une société, sénateur, et que je voulais vendre mon stock, il me faudrait décider du prix que je veux, du prix auquel je puis m'attendre sur le marché, et jusqu'où je puis aller. Il faut prendre ce genre de décisions dans presque n'importe quelle transaction.

Le président: Monsieur le ministre, au nom des membres du Comité, je vous remercie d'avoir comparu ce matin. J'apprécie la façon directe dont vous avez répondu aux questions. Nous sommes mieux renseignés maintenant.

L'honorable M. Blais: Merci, monsieur le président.

Le président: Honorables sénateurs, nous entendrons maintenant les représentants du Conseil des viandes du Canada, qui voudront bien nous excuser du retard.

Nous ne nous attendions pas que le ministre comparaisse devant le Comité, comme vous le savez, et nous avons mis plus de temps que prévu. Cependant, je suis sûr que le ministre vous a fourni dans son exposé des éléments de discussion.

Je donne maintenant la parole à M. Bienvenue, qui nous présentera ses collègues et fera son exposé.

Mr. Jean Bienvenue, General Director, Salaison Olympia Ltd., and Vice-President, Canadian Meat Council: Mr.

[Text]

Monsieur le président, honorables sénateurs, je voudrais vous présenter à ma droite, M. A. H. Beswick, vice-président, Développement corporatif, Gainers Inc., et M. D. M. Adams, directeur général du Conseil des viandes du Canada.

Je demande maintenant au directeur général du Conseil des viandes de bien vouloir procéder à la lecture de notre mémoire.

Mr. D. Adams, General Manager, Canadian Meat Council: Honourable senators, the Canadian Meat Council is the national trade association representing the federally inspected red meat processing industry in Canada. Canada's record in exporting meat over the last 75 years is testimony to the commitment of our industry to exports.

Membership in the council consists of 50 firms operating 72 plants which turn out the bulk of the red meat produced in Canada. There are member operated facilities in virtually every province. Numbered among our 28 associate members are meat brokers and tradinghouses. Membership in the council is entirely voluntary. There is appended to our submission a list of our membership. Ours is very much a Canadian-owned and controlled industry.

We welcome this opportunity to appear before the Standing Senate Committee on Agriculture to express our concerns about Bill C-85.

Virtually, every one of our member firms engages in the export of meat and/or related products. Historically, the Canadian meat packing and processing industry has been export minded. Indeed, in 1982, Canadian red meat was exported to over 70 countries. Let us stress this is industry participation, not a few companies, but many firms. In fact, in the 12 months ended November 30, 1982, Canadian exports of fresh or frozen pork and beef originated from 122 different establishments or plants coast to coast in Canada. Clearly, the meat export structure is in place and is working now.

By far the most important involvement of Agriculture Canada in meat exports is through the federal meat inspection system. Government and industry work together in that system in a very fruitful partnership for the national good. Another program with strong export benefits is grading.

Aside from other present activities by Agriculture Canada in exports, there are those of other departments and agencies such as the Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation, the Department of External Affairs, and the Department of Industry, Trade and Commerce.

Canagrex is proposed as a corporation "to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products." Its powers are summarized as: Providing market identification and intelligence, promotion and information sources, providing loans and guarantees, providing grants and contribu-

[Traduction]

Chairman, honourable senators, I would like to introduce, on my right, Mr. A. H. Beswick, vice-president, Corporated Development, Gainers Inc., and Mr. D. M. Adams, Director Gen of the Canadian Meat Council.

I would now ask the Director Gen of the Canadian Meat Council to kindly proceed with the reading of our brief.

M. D. Adams, directeur général, Conseil des viandes du Canada: Honorables sénateurs, le Conseil des viandes du Canada est l'association commerciale nationale qui représente l'industrie canadienne de conditionnement de la viande rouge inspectée par le fédéral. La réputation du Canada en matière d'exportation de viande ces 75 dernières années témoigne de l'engagement de notre industrie dans le domaine des exportations.

Le Conseil se compose de 50 entreprises exploitant 72 usines qui traitent presque toute la viande rouge produite au Canada. Il y a des centres exploités par nos membres dans presque toutes les provinces. Parmi nos 28 membres associés se trouvent des courtiers en viande et des maisons de commerce. L'affiliation au Conseil est entièrement volontaire. Une liste de nos membres figure en annexe à notre mémoire. Notre industrie appartient en grande partie à des intérêts canadiens qui en assurent le contrôle.

Nous sommes heureux d'avoir la possibilité de comparaître devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture pour exprimer nos préoccupations au sujet du projet de loi C-85.

Pratiquement toutes nos entreprises affiliées exportent de la viande ou des produits connexes. L'industrie canadienne de la transformation et de la mise en conserve de la viande a toujours été orientée vers les exportations. En 1982, par exemple, le Canada a exporté de la viande rouge à plus de 70 pays. Soulignons que c'est le fait de toute l'industrie, c'est-à-dire non pas de quelques sociétés seulement, mais de nombreuses entreprises. Au cours des douze mois terminés le 30 novembre 1982, les exportations canadiennes de porc et de bœuf frais ou congelés ont été le fait de 112 établissements ou usines d'un océan à l'autre. Il est clair que la structure des exportations de la viande est en place et fonctionne bien maintenant.

L'apport de loin le plus important d'agriculture Canada aux exportations de viande se fait par l'entremise du système fédéral d'inspection de la viande. Le gouvernement et l'industrie travaillent ensemble dans ce système, dans le cadre d'une collaboration des plus fructueuse pour servir l'intérêt national. Un autre programme qui rapporte beaucoup sur le plan des exportations, est celui du classement.

Outre d'autres activités exercées actuellement par Agriculture Canada sur le plan des exportations, il y a celles d'autres ministères et organismes comme la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne, le ministère des Affaires extérieures et le ministère de l'Industrie et du Commerce.

Dans sa forme proposée, Canagrex est une société qui a pour objet «de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires». Ses pouvoirs se résument à ceci: fournir des renseignements sur les marchés, fournir des sources de promotion et de renseignements, fournir des prêts et

[Text]

tions to help accelerate produce development, promotion or provision of needed infrastructure, entering into joint ventures with private companies and acting as an agent of the Crown in negotiation of state-to-state contracts.

In the latter instances Canagrex may "buy, package, process, store, ship, insure, import, export or sell or otherwise dispose of products purchased by it."

Even though all of these powers are presently vested in various government agencies listed earlier, we would not oppose another body which worked for liaison and co-ordination of efforts on agricultural exports, whether Canagrex or a less formal organization. In other words, we could support the "promote" and "facilitate" role.

From the start of formal consultation about the Canagrex concept, we have been opposed to its "engaging in" the export of meat, either through joint ventures or as an agent. We have been concerned that the government body not have the right of first ownership, specifically of meat. Facilitate exports, yes; and through every possible avenue, but do not engage in direct buying and selling.

If the government is inclined to use them, there are many private firms, trading houses and agencies with proven expertise to do the job even in state-to-state ventures. The government itself does not have to become a trader. Government imports concern us as much as government exports.

It is our contention that buying and selling by a government agency will drive the present entrepreneurs from the business. As we will document later, the present network of Canadian firms involved in meat exports has done a very good job both in terms of volume and diversity. Of course, they admit there is room for improvement, and it is a legitimate government job to assist them, not compete with them.

It is argued that Canagrex will not use its buy-and-sell provisions except on request. At whose request? What constitutes a request? Suppose one firm asks the government to take first ownership and all the others are opposed? What if the producers of the basic agricultural product want Canagrex to buy or sell, and the normal buyers or sellers of the processed food product—the actual export article—are opposed? We cannot object if Canagrex wants to sell pigs, but how can we be assured it will not sell pork? Who can adjudicate such questions? How can a Canagrex board fairly settle the matter? What will the balance of representation on the board be from within the private sectors? Both producers and processors want and deserve their share. How can any enterprising firm, presently involved in exporting, continue to trade or be involved in that sort of environment?

[Traduction]

des garanties, accorder des subventions et des contributions pour aider à accélérer l'amélioration des produits, faire la promotion de l'infrastructure nécessaire ou la fournir, conclure des contrats de co-entreprise avec des sociétés privées et faire fonction d'agent de la Couronne dans la négociation de contrats intergouvernementaux.

Dans ces derniers cas, Canagrex peut «acheter des produits agricoles et alimentaires et procéder à toute opération sur eux, notamment conditionnement, transformation, entreposage, expédition, assurance, importation, exportation ou vente».

Même si tous ces pouvoirs sont actuellement conférés aux divers organismes gouvernementaux énumérés plus tôt, nous ne serions pas contre la création d'un autre organisme qui assurerait la liaison et la coordination des efforts déployés en matière d'exportation agricole, qu'il s'agisse de Canagrex ou d'une autre organisation moins officielle. Autrement dit, nous pourrions l'appuyer si son rôle était de «promouvoir» et de «faciliter» les choses.

Depuis le début des consultations officielles sur l'idée même de Canagrex, nous sommes opposés à ce que celle-ci fasse l'exportation de viande, que ce soit par l'intermédiaire de co-entreprises ou en tant qu'agent. Nous ne voulons pas que l'organisme gouvernemental ait le droit du premier propriétaire, notamment en ce qui concerne la viande. Faciliter les exportations, d'accord, et par tous les moyens possibles, mais non pas effectuer directement des ventes ou des achats.

Si le gouvernement est enclin à les utiliser, il y a de nombreuses entreprises privées, maisons de commerce et organismes qui sont en mesure de s'occuper de ce travail avec compétence, même en ce qui concerne les transactions intergouvernementales. Le gouvernement lui-même n'a pas à devenir commerçant. Les importations gouvernementales nous concernent autant que les exportations gouvernementales.

Nous soutenons que l'achat et la vente par un organisme gouvernemental évincera les entrepreneurs actuels de ce secteur. Comme nous le montrerons un peu plus loin, le réseau actuel d'entreprises canadiennes qui font de l'exportation de viande s'en sont très bien tirées sur le plan du volume et de la diversité. Évidemment, elles reconnaissent qu'on peut faire mieux encore et il est légitime que le gouvernement les aide et non pas qu'il les concurrence.

On prétend que Canagrex n'utilisera pas les dispositions visant l'achat et la vente, sauf sur demande. Mais à la demande de qui? Qu'est-ce qui représente une demande? Supposons qu'une entreprise demande au gouvernement de prendre la première propriété et que tous les autres y soient opposés? Qu'arrivera-t-il si les producteurs de produits agricoles de base veulent que Canagrex achète ou vende et que les acheteurs ou vendeurs habituels du produit alimentaire transformé—l'article d'exportation—s'y opposent? Nous ne pouvons nous opposer à ce que Canagrex veuille vendre des porcs, mais comment nous assurer qu'il ne vende pas de porc? Qui peut décider de ces questions? Comment le conseil d'administration de Canagrex pourrait-il régler la question? Pour ce qui est du reste de la représentation au conseil d'administration, quelle sera la part réservée au secteur privé? Aussi bien les producteurs que les usines de transformation veulent et méritent

[Text]

These are the kinds of questions which lead to our concern about the government directly entering the meat business. Frankly, we can lose control of a business that has been good for Canada.

As indicated earlier, we are not opposed to—in fact we support—close liaison with government departments, a close co-operative effort by all concerned to maximize the Canadian opportunities in meat exports. That is how Canada has achieved such impressive meat export performance. The government has been an important facilitator but not a direct participant. Build on our strengths but do not build roadblocks.

Briefly, the Canadian meat industry achieved the following export levels in 1982: Pork exports reached a post-war record of approximately 368 million pounds, which was a 28 per cent increase over 1981 even though total hog output was lower; and beef exports in 1982 reached 144.5 million pounds, up from 7.5 per cent from the previous year. There were also increases in exports of veal, mutton and lamb.

To the end of 1982, meat exports were divided and we have a table, which I believe you all have, showing that fresh pork went to 26 different countries in the first 10 months of this year valued at over \$400 million; fresh veal, beef, mutton and lamb also was exported to 26 different countries worth almost \$120 million; fancy meats were exported to 34 different countries valued at over \$50 million; cooked, cured or canned meats went to 38 countries and were valued at approximately \$28 million; and edible byproducts were exported to 50 countries for a value of over \$21 million. In the 10 months these exports went to a total of 72 different countries and were worth approximately \$606 million. For all of 1982, the value of meat exports will run close to \$800 million.

Hidden in these figures is a wealth of Canadian experience and expertise in dealing with meat exports. The machinery already in place represents a steady expansion and refinement of a successful exporting infrastructure that goes back many decades. Many companies have export or international trade departments or divisions with a number of specialists on staff who make their living out of fulltime exporting. These people are constantly in touch with their own, their agent's offices and their customers in foreign countries. The smaller firm, which does not have specialized departments, is in routine contact with trading houses and brokers, either Canadian or internationally based, of which we estimate there are 40 to 50 operating in Canada. Obviously, this creates a finely-tuned world-wide communications network.

[Traduction]

tent leur part. Comment une entreprise dynamique qui fait actuellement de l'exportation peut-elle continuer à fonctionner dans ce cadre?

Ce sont ces types de questions qui nous amènent à nous inquiéter de ce que le gouvernement s'occupe directement du secteur de la viande. Franchement, nous pouvons perdre le contrôle d'une entreprise qui a rapporté au Canada.

Comme nous l'avons dit, nous ne nous opposons pas à l'existence de relations étroites avec des ministères gouvernementaux—nous sommes au contraire en faveur—et à un effort de collaboration entre toutes les personnes concernées en vue de maximiser les exportations de viande canadiennes. C'est comme cela d'ailleurs que le Canada a atteint sa performance impressionnante en ce domaine. Sans y participer directement, le gouvernement a beaucoup facilité les choses. Aidez-nous à devenir plus fort au lieu de nous compliquer la vie.

Bref, les exportations de l'industrie canadienne de la viande ont été les suivantes en 1982: les exportations de porc ont atteint un record d'après-guerre d'environ 368 millions de livres, soit une hausse de 28 p. 100 comparativement à 1981, malgré une chute dans la production totale de porc; les exportations de bœuf se sont chiffrées à 144.5 millions de livres, augmentation de 7.5 p. 100 par rapport à l'année antérieure; les exportations de veau, de mouton et d'agneau ont également enregistré des hausses.

Jusque vers la fin de 1982, les diverses exportations de viande ont été indiquées sur un tableau, dont on vous fournira copie je crois, et qui montre que du porc frais, valant plus de 400 millions de dollars, a été expédié dans 26 pays différents au cours des 10 premiers mois de cette année; par ailleurs, 120 millions de dollars de veau, de bœuf, de mouton et d'agneau frais ont été exportés dans 26 pays différents et des abats comestibles valant 50 millions de dollars ont été vendus à 34 pays différents. Des viandes cuites, salées ou en conserve évaluées à près de 28 millions de dollars, ont été vendues à 38 pays et des dérivés de viande comestibles de 21 millions de dollars ont été exportés dans 50 pays. Au cours des dix mois visés, ces produits ont été exportés vers 72 pays différents et avaient une valeur totale d'environ 606 millions de dollars. Pour l'ensemble de 1982, la valeur des exportations de viande se chiffrera à près de 800 millions de dollars.

Ces chiffres ne révèlent pas toute l'expérience et la compétence des Canadiens en matière d'exportation de viande. L'appareil existant résulte de l'expansion et de l'amélioration d'un excellent infrastructure d'exportation née il y a plusieurs décennies. De nombreuses entreprises ont des services ou divisions d'exportation ou de commerce international et comptent parmi leur personnel des spécialistes qui gagnent leur vie à s'occuper exclusivement d'exportation. Ils restent constamment en contact avec leurs bureaux, ceux de leurs agents et de leurs clients dans les pays étrangers. La petite entreprise qui ne dispose pas d'un service spécialisé d'exportation, demeure en communication avec les maisons d'import-export, et avec les courtiers au Canada ou à l'étranger. Selon nos estimations, il y aurait de 40 à 50 entreprises de ce genre présentement au Canada. Tout cela forme de toute évidence un réseau de communication mondiale extrêmement bien réglé.

[Text]

As well, there is specialized processing of export product to suit the demands of the customer. Cutting, trimming, selection methods and packaging are specially tailored to meet the demand. Canadian proprietary brands have their own following in export markets. There is considerable backup of expertise in currency, customs, documentation and shipping. Obviously, there has been considerable capital investment behind our meat export capability. All this is in place now, by Canadians for Canadians.

It is this infrastructure which is put at risk by the potential of direct competition from the government. For one thing, this infrastructure can only be supported if it is handling a high volume. The channelling of some of the business away through Canagrex and the resultant loss of volume could lead to a collapsing of that structure.

Finally, we believe that Canagrex can achieve all of its major original objectives without resorting to its buy-and-sell provisions. It is claimed they seldom would be used. Why not fix the legislation so they are never used, so Canagrex does not have the right to buy and sell? Then all the present successful exporting firms, or those for whom we speak, could lend their support to enlarged government activity, and exporters could devote all of their energies to exporting instead of being concerned about the future of their business.

Our members want to compete for export business, but not with the government.

The Chairman: Thank you, Mr. Adams. Would anyone to make any comments?

Senator Bielish: I have a question which is just by way of explanation. In the table on page 4 you say there are 72 countries. Is that the total of the different countries that you have been in? You have sum totals for each item such as fresh, frozen and cured.

Mr. A. H. Beswick, Vice-President, Corporate Development, Gainers Inc.: That does not represent any duplication.

Senator McGrand: If Canagrex did not buy and sell or become the first owner of a product, would you have serious objections to it?

Mr. Beswick: That is our main objection and, probably, our singular objection. If you eliminate the buy-and-sell provision of the bill, you essentially end up with a facilitation—another arm of government that can be of some assistance to the private sector towards developing its business.

I would refer to the comment made by Mr. Blais this morning about the absolutely phenomenal job being done by the Japanese in exporting. One should note that the Government of Japan acts in that capacity as a facilitator and adviser, bringing together financing capabilities and so on, but not getting involved in the wonderful expansion of Japanese exports, which was illustrated as a model to us earlier this morning.

[Traduction]

Il existe aussi des services spécialisés d'exportation destinés à répondre aux besoins particuliers de certains clients. Les méthodes de découpe, de parage, de sélection et l'emballage peuvent être adaptés sur demande. Les marques proprement canadiennes ont fait école sur les marchés d'exportation. Toutes ces activités exigent une grande compétence en matière de devises, de douanes, de documents et d'expédition. Notre capacité en matière d'exportation s'explique bien entendu aussi par des investissements considérables. Tout cela existe aujourd'hui et a été fait par des Canadiens et pour des Canadiens.

C'est toute cette infrastructure qui est menacée par une éventuelle concurrence directe du gouvernement. Cet appareil ne peut en effet être maintenu qu'avec un fort volume d'affaires. Le détournement d'une partie de ses affaires vers Canagrex et la diminution de volume qui en résulterait pourraient conduire à l'effondrement de cette infrastructure.

Enfin, à notre avis, Canagrex peut atteindre tous ses principaux objectifs sans recourir aux dispositions qui lui permettent d'acheter et de vendre. On prétend qu'elles seraient peu utilisées. Pourquoi la loi ne serait-elle pas libellée de sorte qu'elles ne soient jamais utilisées, c'est-à-dire que Canagrex n'ait pas le droit d'acheter et de vendre? Dans ce cas, toutes les entreprises d'exportation prospères, ou toutes celles dont nous parlons, appuieraient un élargissement des activités du gouvernement, et les exportateurs pourraient se consacrer entièrement à l'exportation au lieu d'avoir à s'inquiéter de l'avenir de leurs affaires.

Nos membres sont prêts à subir la concurrence des marchés d'exportation, mais non celle du gouvernement.

Le président: Merci, M. Adams. Quelqu'un a-t-il des observations à faire?

Le sénateur Bielish: J'ai une question qui est plutôt une demande d'explication. Au tableau de la page 4, vous dites qu'il y a 72 pays. Est-ce le total des pays avec lesquels vous faites affaire? Vous avez des totaux pour chaque produit, je veux dire pour la viande fraîche, surgelée et salée.

M. A. H. Beswick, vice-président, expansion, Gainers Inc.: Il n'y a pas de double emploi.

Le sénateur McGrand: Si Canagrex n'achetait ni ne vendait et ne devenait pas le premier propriétaire d'un produit, vous opposeriez-vous vraiment à ce qu'elle ait le droit de le faire?

M. Beswick: C'est là notre principale et peut-être notre unique objection. Si vous supprimez cette disposition sur l'achat et la vente, vous retrouvez essentiellement un mécanisme de facilitation—c'est-à-dire un autre service gouvernemental capable d'aider le secteur privé à développer ses affaires.

J'en reviens à l'exemple donné ce matin par M. Blais concernant le travail absolument phénoménal des Japonais en matière d'exportation. Il est à remarquer que le gouvernement du Japon agit à titre de conseiller et d'organisme de facilitation, en réunissant des entreprises de financement et ainsi de suite, et ne s'occupe pas directement de l'expansion merveilleuse des exportations japonaises, qui nous ont été présentées comme un modèle ce matin.

[Text]

Senator Molgat: Would you expand on the Japanese situation, because the Japanese are held up as an example of the world's best traders at this time? I understand they work with very close government association, but did you say that the government never gets involved in the selling and that they use private firms?

Mr. Beswick: Absolutely.

Senator Molgat: What is the role of the government in the Japanese situation?

Mr. Beswick: I just returned from Japan last week, and my colleague has been there more often than I so he may wish to enlarge on my comments. I do not put myself forward as an expert on the philosophy of the Japanese other than as I perceive it. In terms of the export and development of the Japanese forward- or outward-reaching aspect of their industry, the government will do all possible to see that there is economic peace. They will not interrupt the free enterprise system. It is, probably, the most dedicated western government—if I can say Japan is a western government; it is by style if not by location. The Japanese are dedicated to the free enterprise system. They are a classic example of how the free enterprise system can forge ahead.

They have had some opportunities, perhaps based on some rather chaotic situations such as the fact that they came out of the war in devastation and started from a zero point, whereas most of the other countries of the world had an infrastructure that had been in place for many centuries. Succinctly, I would say the free enterprise attitude of the Japanese government has been there to facilitate and not to get into the trading position of buying and selling. Such ideas would be very foreign to the Japanese government, as I perceive it, and have witnessed them in action.

Senator Anderson: Not subsidizing.

M. Bienvenue: Normalement, lorsque les Japonais veulent acheter du porc, dans quelque pays que ce soit, ils organisent une mission...

Le sénateur Molgat: Acheter? Vous parlez de leurs achats?

M. Bienvenue: Normalement, ils vont organiser une délégation avec les acheteurs de l'entreprise privée. Ils vont visiter le pays où ils veulent acheter. Ce sont les compagnies privées qui vont négocier avec les entreprises du pays. Donc, le gouvernement ne s'implique pas directement dans les négociations avec les acheteurs. Ils sont là seulement pour coordonner et aussi faciliter les transactions entre les entreprises japonaises et les entreprises canadiennes, ou peu importe l'endroit. Donc, le gouvernement n'est pas là pour s'ingérer dans les négociations. Ils sont seulement là pour promouvoir les échanges entre les pays concernés.

Actuellement, lorsque notre pays vend aux Japonais, nous négocions directement avec ces entreprises-là.

Le sénateur Molgat: Est-ce qu'ils n'achètent pas en bloc, est-ce qu'ils n'achètent pas par l'organisme qui s'appelle—là je

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Pourriez-vous nous donner plus de détails sur la situation japonaise, puisque les Japonais sont souvent considérés aujourd'hui comme les meilleurs commerçants au monde? On me dit qu'ils travaillent en étroite collaboration avec leur gouvernement, mais vous dites que le gouvernement ne participe jamais à la vente qui est laissée aux entreprises privées?

M. Beswick: Exactement.

Le sénateur Molgat: Alors quel est le rôle du gouvernement du Japon?

M. Beswick: Je suis revenu du Japon la semaine dernière, mais mon collègue John y a été plus souvent que moi alors il aura peut-être autre chose à ajouter. Je ne prétends pas être un expert sur la pensée japonaise; je vous donne le fruit de mon expérience. En ce qui concerne l'expansion de la dimension extérieure de l'industrie japonaise, le gouvernement cherche avant tout à maintenir une certaine paix économique. Il ne mettra pas les bâtons dans les roues à l'entreprise privée. C'est probablement le plus engagé des gouvernements occidentaux—si je peux dire que le Japon est un pays occidental; il l'est d'esprit sinon géographiquement. Les Japonais sont en effet d'ardents libre-échangistes. Ils sont devenus un exemple classique de l'épanouissement de la libre-entreprise.

Des choses ont pu jouer en leur faveur, par exemple certaines situations chaotiques, je veux dire le fait que leurs pays soit sorti de la guerre complètement dévasté et qu'ils ont dû repartir à zéro, alors que dans les autres pays du monde l'infrastructure existait depuis de nombreux siècles. Pour être bref, je dirais que l'attitude libre-échangiste du gouvernement japonais a consisté à faciliter les échanges et à refuser de se mêler d'opérations d'achat et de vente. L'idée ne lui en viendrait jamais, me semble-t-il, et j'ai pu le voir à l'œuvre.

Le sénateur Anderson: Il n'accorde pas de subvention.

Mr. Bienvenue: As a rule, when the Japanese want to buy pork, regardless of the country, they organize a trade mission.

Senator Molgat: Buy? You are talking about the Japanese buying pork?

Mr. Bienvenue: Normally, they organize a delegation composed of buyers from the private sector. They visit the country where they will be purchasing the pork. The private companies negotiate with the firms in that country. Therefore, the government does not get directly involved in the negotiations with the buyers. It merely coordinates and facilitates transactions between Japanese and Canadian firms. The government's role is not to intervene in the negotiations, but merely to promote trade between the countries in question.

At present, when our country sells products to Japan, we negotiate directly with the companies in that country.

Senator Molgat: Do they not make bulk purchases from the organization known as the State Trading Companies? What about in the case of pork?

[Text]

ne connais pas le terme français mais en anglais c'est «State Trading Companies»? Par exemple, ici, dans le cas du porc?

M. Bienvenue: En fait, ils achetaient du porc du Danemark et ils faisaient affaires avec une seule compagnie. Dans les autres pays occidentaux, ils font affaires directement entre compagnies et non pas avec l'entreprise gouvernementale.

Ils préfèrent acheter directement de l'entreprise privée ou de négocier directement avec l'entreprise parce qu'ils peuvent avoir leurs produits à leur goût, à leur façon; c'est plus facile pour eux de nous identifier suivant la qualité de notre produit ou sur la consistance de notre produit.

A ce moment-là il y a un «rating», qui est établi par les entreprises japonaises, qui classifie les entreprises canadiennes ou américaines ou peu importe à travers le monde, suivant leur qualité de production. Ils n'ont pas de compagnie d'État comme au Venezuela, si vous voulez ou dans d'autres pays. C'est l'entreprise privée qui négocie les contrats avec d'autres entreprises dans d'autres pays.

Le sénateur Molgat: Je vais continuer cette question de ventes entre gouvernements. Nous avons eu, il me semble, des présentations qui ne sont pas d'accord. Certaines disent que c'est très important et d'autres disent que ce n'est pas important.

Vous dites dans votre présentation d'aujourd'hui, à la page 2, au bas de la page:

If the government is inclined to use them, there are many private firms, tradinghouses and agencies with proven expertise to do the job even in state-to-state ventures.

Le sénateur Molgat: Alors, pourriez-vous nous dire comment vous voyez, si bel et bien cette question de vente de gouvernement à gouvernement est importante, la façon dont le secteur privé participe dans de telles ventes?

M. Bienvenue: Actuellement?

Le sénateur Molgat: Oui, ou supposons que Canagrex était mis en place. Dites-nous si actuellement, l'entreprise privée, participe dans des ventes soi-disant de gouvernement à gouvernement?

M. Bienvenue: Non. Actuellement, s'il y a des contacts, je pense que dans la déclaration de M. Whelan, il parlait du Venezuela. Disons que nous avons déjà vendu au Venezuela directement à l'entreprise de l'État ou directement aux compagnies concernées au Venezuela. Actuellement, disons que le gouvernement canadien ne force pas, où il faudrait vendre avec subventions, à des pays tels que le Venezuela. Nous avons des pays compétiteurs comme par exemple ceux du Marché commun, qui sont subventionnés.

Donc, actuellement il est presque impossible d'entrer sur ces marchés-là si nous n'avons pas une subvention, que ce soit l'entreprise d'État ou que ce soit l'entreprise privée.

Actuellement, nous avons deux marchés disponibles pour notre produit. Le produit canadien, actuellement, est un produit de qualité; c'est un produit qui est dispendieux. Il y a aussi les États-Unis et le Japon. Le Marché commun est fermé ou presque, actuellement, à cause de certaines lois qui empêchent

[Traduction]

Mr. Bienvenue: In fact, they purchase the pork from Denmark and do business with only one company. With respect to the other western countries, they do business directly with the companies and not through a government agency.

They prefer to buy directly from the private sector and to negotiate directly with the company in question because they can be certain to get what they want this way. It is easier for them to identify us on the basis of the quality and consistency of our product.

There is a rating system established by Japanese companies to classify firms, whether Canadian, American or other, on the basis of product quality. There are no state companies there, as in Venezuela or elsewhere. The private sector companies negotiate contracts with other companies in other countries.

Senator Molgat: With regard to the matter of sales between governments, we have heard different viewpoints. Some say that it is very important while others say quite the opposite.

You stated today on page 2 of your presentation that:

Si le gouvernement désirais les utiliser, il existe de nombreuses entreprises privées, maisons d'import-export et agences qui ont fait leurs preuves en ce domaine, même pour des contrats de gouvernement à gouvernement.

Senator Molgat: Could you tell us, if this question of government-to-government sale is really so important, how you see the private sector's role in such sales?

Mr. Bienvenue: At the present time?

Senator Molgat: Yes, or supposing Canagrex were set up. Tell us if at the present time private enterprise has a role in these so-called government-to-government sales.

Mr. Bienvenue: No. At the present time, when there are contacts—I think Mr. Whelan mentioned Venezuela in his statement, we have already sold to Venezuela either direct to the state-run enterprise or direct to the Venezuelan companies concerned. At the present time, the Canadian government is not making a push with countries like Venezuela, where you need to be subsidized to make a sale. We have competitor countries, for example the EEC countries, and they are subsidized.

So at the present time it is virtually impossible to penetrate those markets if we aren't subsidized, whether we're dealing with a state-run enterprise or with private companies.

At the present time we have two markets for our product. Today's Canadian product is a high-quality product, it's expensive. There is the United States and Japan. The EEC is now virtually closed to us because of certain laws that prevent Canadian products from entering it. There are a few other

[Text]

le produit canadien d'y pénétrer. Il reste quelques autres pays à travers le monde qui, de temps à autres, vont acheter, comme la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud, qui vont diriger leurs achats directement à l'entreprise privée du Canada.

Senator Molgat: I wonder whether Mr. Adams has any comments to add? I am referring to his statement that you are ready to do the job even in state-to-state ventures. I wonder what he means by that statement?

Mr. Adams: My understanding, senator, is that, if it is viable to work a meat deal by way of a state-to-state venture, it is possible to use the facilities of the Canadian Commercial Corporation. I believe that this has happened in some dealings with Cuba, for example. A private company in Canada can work closely with Canadian authorities so that the "state" of Canada, in effect, deals with the government acting on the other side of the negotiation. In other words, it does not strictly have to be the Government of Canada dealing with the government of another country. A private company can be involved, working side by side with the Canadian government.

Senator Molgat: The private company then becomes an agent for the government for the purpose of that venture, is that the system?

Mr. Adams: That is one possibility, as I understand it.

Mr. Beswick: Reference was made to Venezuela in terms of state-to-state ventures. The Venezuelan government may open a quota for a product from Canada or from some other country, and that quota is now available to private entrepreneurs for the purposes of soliciting business through government-appointed or government-licensed agents in Venezuela. The same applies to Korea, where there are government-licensed or recognized importers of beef or cattle. They are the agencies with whom we, as a private enterprise, or the Canadian cattlemen, would deal in terms of negotiating price, quantities, shipment deadlines and so forth. The product would not be sold through the Korean government, it would be sold through one of those agencies appointed by the Korean government.

Reference was also made this morning to the idea that Saudi Arabia wants to deal on a state-to-state basis. I am sure there are certain elements of our economy where that idea may apply. However, with respect to meat products, we certainly have no problem dealing with trading companies and distributors in Saudi Arabia, with no mention of the government. That is simply a comment relative to a statement that was made earlier this morning.

Senator Riel: Have you sold to Saudi Arabia?

Mr. Adams: Up to the end of October, and I am giving you the most recent figures of this year, senator, Canada had exported \$265,000 worth of fresh beef to Saudi Arabia. I am not sure whether these figures refer to all fresh beef or to a combination of some fresh beef, some veal and some lamb, but those are the figures for the first 10 months of 1982.

[Traduction]

countries around the world that from time to time are going to buy from us, like New Zealand, or South Africa, and they do their purchasing directly from private firms in Canada.

Le sénateur Molgat: Je me demande si M. Adams a autre chose à ajouter? Je fais allusion à sa déclaration voulant que vous soyez disposé à faire le travail même dans le cas d'entreprises de ce genre. Je me demande ce que signifie cette déclaration.

M. Adams: Selon moi, sénateur, s'il est rentable de vendre de la viande de gouvernement à gouvernement, on peut alors passer par la Corporation commerciale canadienne. Je crois que cela s'est produit pour certaines affaires conclues avec Cuba par exemple. Une entreprise privée au Canada peut travailler en étroite collaboration avec les autorités canadiennes pour que «l'État» canadien commerce en réalité avec l'autre gouvernement qui est partie à la négociation. Autrement dit, il n'est pas nécessaire que ce soit le gouvernement du Canada qui commerce avec le gouvernement d'un autre pays; une entreprise privée peut être de la partie, et travailler côte à côte avec le gouvernement canadien.

Le sénateur Molgat: Cette entreprise devient alors un agent pour le gouvernement dans le cas de ce marché, est-ce bien cela?

M. Adams: C'est une des possibilités, en autant que je sache.

M. Beswick: On a fait allusion au Vénézuéla concernant les marchés conclus entre gouvernements. Le gouvernement vénézuélien peut ouvrir un contingent pour un produit du Canada ou d'un autre pays et les entrepreneurs privés peuvent en profiter et solliciter des affaires auprès d'agents nommés et autorisés par le gouvernement du Vénézuéla. Il en va ainsi pour la Corée où il y a des importateurs de bœuf ou de bétail autorisés et reconnus par le gouvernement. Ce sont avec ces organismes que nous, entreprises privées ou éleveurs de bœuf canadiens, négocierions les prix, les quantités, les délais de livraison et ainsi de suite. Le produit ne serait donc pas vendu par l'entremise du gouvernement coréen, mais par celle de l'une de ces agences nommées par le gouvernement de la Corée.

Il a aussi été question ce matin du désir de l'Arabie saoudite de commercer de gouvernement à gouvernement. Je suis sûr que cela est possible avec certains secteurs de notre économie. Mais en ce qui concerne les produits de viande, nous n'avons certainement aucun problème à commercer avec les maisons d'import-export et distributeurs en Arabie saoudite, sans mention du gouvernement. C'est simplement une remarque concernant une déclaration qui a été faite ce matin.

Le sénateur Riel: Avez-vous fait des ventes avec l'Arabie saoudite?

M. Adams: Jusqu'à la fin d'octobre, et je vous donne les chiffres les plus récents pour cette année, sénateur, le Canada avait exporté 265 millions de dollars de bœuf frais en Arabie saoudite. Je ne sais pas si ces chiffres visent uniquement le bœuf ou une combinaison de bœuf, de veau et d'agneau frais, mais ce sont là les chiffres pour les dix premiers mois de 1982.

[Text]

Mr. Beswick: I believe that another comment was made this morning to the effect that the Canadian beef or cattle industry has been suffering from financial problems. I suppose that that is so for a certain segment of the industry, if not all of it. Our own company has had many trading opportunities with the countries of the Middle East, not just with Saudi Arabia. Almost without exception, the problem in entering that market is price. We are not the lowest cost operator in terms of our beef production. Our domestic and North American markets tend to keep our livestock prices at a high level. This is particularly so with the relatively low value of the Canadian dollar. Therefore, at the same time we offer a product to the Middle East, there are many countries, which seem to be anywhere from 30 to 40 per cent under our values, also offering their products to the Middle East. This does not apply all the time but most of the time.

Senator Anderson: Is the quality about the same?

Mr. Beswick: I would say, generally speaking, that the quality of beef that we offer is probably better than that which is offered from places like Argentina or Australia. This is so because of the way it is fed. It is grain-fed beef, it has a high degree of marbling, and we do not have too many young cattle that are put to market off grass. Some of the other countries do.

Mr. Adams: Perhaps I could add a comment in response to the question which was just asked. One of the reasons why Canadian meat in some of these markets is high-priced in relation to meat sourced from other exporters is because of the excellent health status of Canadian meat, which arises from our meat inspection system and from our animal health status.

Canada has access to many more lucrative markets. We are able to sell meat for a higher price because we have all of the best markets of the world available to us. Some of those markets are denied to other exporters. They, in turn, are able to sell at lower prices than we are because they simply cannot get the high prices we can.

Senator Riel: I am curious about Canadian exports to Saudi Arabia. Usually, in the North African and Muslim countries, lamb is eaten. Did you say that you sold to Saudi Arabia, in the month of October, \$260,000 worth of products?

Mr. Adams: That figure was for the first 10 months of 1982, ended October.

Senator Riel: Were these sales made directly from private producers to the state organization, or were they made to independent purchasers?

Mr. Adams: I am not sure who the customer is, senator. We suspect that it would be a trading company in Saudi Arabia which would be the buyer.

Senator Riel: We know that in the case of oil they wanted to trade with a trading company of the Canadian government. They wanted to make that kind of sale.

[Traduction]

M. Beswick: Je crois qu'on a aussi déclaré ce matin que l'industrie canadienne du bœuf ou du bétail connaît des difficultés financières. Je suppose que cela est vrai pour une certaine partie de l'industrie, si non toute. Notre entreprise a eu de nombreuses possibilités de commercer avec les pays du Moyen-Orient, pas seulement avec l'Arabie saoudite. Presque sans exception ce sont les prix qui bloquent l'accès à ce marché. Nos coûts d'exploitation en ce qui concerne la production du bœuf, ne sont en effet pas les moins élevés. Nos marchés intérieurs et nord-américains font que le prix de notre bétail est plutôt élevé. Et cela vient en particulier de la valeur relativement faible de la devise canadienne. Par conséquent, lorsque nous offrons un produit au Moyen-Orient, nous faisons face à de nombreux autres pays qui offrent les leurs à 30 ou 40 p. 100 de moins. Cela n'est pas toujours vrai mais presque.

Le sénateur Anderson: Sont-ce des produits de même qualité?

M. Beswick: Je dirais qu'en général le bœuf que nous offrons est probablement de meilleure qualité que celui offert par l'Argentine et l'Australie. Cela est dû au mode d'engraissement. Notre bœuf est engraisé aux céréales, sa viande est très marbrée et nous ne vendons sur le marché que peu de jeunes bétail de pâturage. Mais d'autres pays le font.

M. Adams: Je voudrais ajouter une autre réponse à la question qui vient d'être posée. Une des raisons pour lesquelles le prix de la viande canadienne sur certains de ces marchés est élevé comparativement à la viande provenant d'autres exportateurs est l'excellent état de santé de la viande canadienne, attribuable à notre système d'inspection et à la santé de nos bêtes.

Le Canada a accès à de nombreux autres marchés lucratifs. Nous pouvons vendre de la viande à des prix plus élevés parce que nous avons accès à tous les meilleurs marchés au monde, qui sont parfois inaccessibles à d'autres exportateurs. Ceux-ci arrivent donc à écouler leur marchandise à meilleur prix parce qu'ils sont tout simplement incapables d'obtenir les mêmes prix élevés que nous.

Le sénateur Riel: Je suis curieux de savoir ce que le Canada exporte en Arabie saoudite. Dans les pays nord-africains et musulmans on mange normalement de l'agneau. Avez-vous dit que vous avez vendu des produits valant \$260,000 à l'Arabie saoudite au mois d'octobre?

M. Adams: Ce chiffre concerne les dix premiers mois de 1982 jusqu'à la fin d'octobre.

Le sénateur Riel: Ces ventes ont-elles été faites directement par les producteurs à un organisme d'État ou à des clients indépendants?

M. Adams: Je ne sais pas exactement qui était le client, sénateur. Nous supposons que c'était une entreprise d'import-export qui a fait l'achat en Arabie saoudite.

Le sénateur Riel: Nous savons que dans le cas du pétrole ils voulaient négocier avec une entreprise d'import-export du

[Text]

The Senate Foreign Affairs Committee is conducting a study of the trade that is possible between Canada and the North African-Middle Eastern countries. It might be a good idea for you to have some sort of contact with that committee, but I say this just en passant.

Have you sold any products to the North African countries? It is my understanding that you do not sell beef or pork to those countries, and that other meat products are not competitive with those coming from the Common Market.

Mr. Adams: I have some figures with respect to exports to Algeria, Mr. Chairman, which I assume would fit the category of North Africa. From January to the end of October, 1982, Canadian exports to Algeria were made up of the following: beef, veal or lamb, \$257,000 worth; pork, \$143,000 worth; fancy meats, \$3,000 worth; and cured, cooked or canned meat, \$62,000 worth. That comes to a total of approximately \$465,000 in exports to Algeria.

Senator Riel: You do business in Algeria as a private Canadian producer. You sell to an agency of the government there.

Mr. Adams: I cannot answer that—

Senator Riel: It is a socialistic country and usually people do business with an agency of the government.

Mr. Beswick: But the fact that you do business with an agency of the government does not necessarily preclude private industry in Canada from doing that business. For example, as a private company, we have not been successful, but we have entered into negotiations with the Government of Greece and have lost the business through price. As a private company we have done the same with the Government of Egypt. We have not been able to successfully conclude those negotiations, but the reason for that was not because we were not a government agency, but because the prices of the products we were offering were non-competitive out of Canada.

Senator Riel: Do you receive or need the help of the Canadian commercial representatives in those countries; do you need their help in any way, shape or form?

Mr. Beswick: Yes.

Senator Riel: All the time?

Mr. Beswick: Not all of the time. When we need them, they are there to help us. Frequently they initiate inquiries that come directly to us. It is not uncommon for us to get a telex from the trade commissioner in some country sent direct to our company. Whether it is because we are listed as an exporter in some document that is available to everyone, I do not know, but I am sure that other companies in the Canadian Meat Council receive the same kind of inquiries. Frequently the telexes that come to us give us the name of someone to contact. Yes, they do provide an excellent service.

Senator Riel: With regard to the markets in those countries, you were going to add Nigeria. We have spoken of Algeria and Tunisia. Are they identified by your own efforts, or are they

[Traduction]

gouvernement canadien. C'est le type de vente qu'ils voulaient conclure.

Le Comité sénatorial des affaires étrangères étudie présentement les possibilités commerciales entre le Canada et les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient. Il sera peut-être bon que vous vous mettiez en communication avec ce comité, mais je ne dis cela qu'en passant.

Avez-vous vendu des produits à des pays d'Afrique du Nord? On me dit que vous ne vendez pas de bœuf ni de porc à ces pays et que le prix des autres produits de viande n'est pas compétitif comparativement à celui des produits du marché commun.

M. Adams: Monsieur le président, j'ai ici quelques données sur les exportations en Algérie, qui, je le suppose, rentre dans la catégorie des pays nord-africains. De janvier à la fin octobre 1982, le Canada a exporté vers l'Algérie les produits suivants: \$275,000 de bœuf, veau ou agneau; \$143,000 de porc; \$3,000 d'abats comestibles et \$62,000 de viandes salées, cuites ou en conserve. Ce qui donne un total d'à peu près \$465,000 d'exportations vers ce pays.

Le sénateur Riel: Vous faites affaire en Algérie, à titre de producteur canadien privé, et vous y vendez à une agence gouvernementale.

M. Adams: Je ne saurais répondre à...

Le sénateur Riel: C'est un pays socialiste, et habituellement, les gens y font affaire avec une agence du gouvernement.

M. Beswick: Mais du fait que vous faites affaire avec une agence du gouvernement, cela n'empêche pas nécessairement l'industrie privée au Canada de se livrer à ce commerce. Par exemple, en tant que compagnie privée, nous n'avons pas réussi, mais nous avons négocié avec le gouvernement grec et nous avons raté notre affaire à cause des prix. À titre privé, nous avons fait de même avec le gouvernement égyptien. Nous n'avons pas réussi à mener à bon terme ces négociations, mais non parce que nous n'étions pas une agence gouvernementale mais parce que les prix de nos produits n'étaient pas compétitifs hors du Canada.

Le sénateur Riel: Dans ces pays, avez-vous besoin de l'aide des délégués commerciaux du Canada ou recevez-vous leur aide; avez-vous besoin d'aide, sous quelque forme que ce soit?

M. Beswick: Oui.

Le sénateur Riel: Toujours?

M. Beswick: Non. Ils sont là pour nous aider, si nous en avons besoin. Souvent, ils posent des questions qui s'adressent directement à nous. Souvent, notre société reçoit un télex directement du délégué commercial. Est-ce parce que nous figurons comme exportateurs sur une liste qui est à la portée de tous, je l'ignore; mais je suis assuré que d'autres sociétés qui relèvent également du Conseil des viandes du Canada se sont fait poser les mêmes questions. Ces télex mentionnent souvent le nom de quelqu'un que nous devons contacter. Bref, ils nous rendent d'excellents services.

Le sénateur Riel: Au sujet des marchés de ces pays, nous allons ajouter le Nigeria. Nous avons parlé de l'Algérie et de la

[Text]

usually identified by the representatives of the Canadian government?

Mr. Beswick: I guess both. I am not sure how others would respond to that. We have not had any inquiries from Algeria, but we have had some third party inquiries from Nigeria. With the world food situation being the way it is, everyone who has a friend anywhere is now an exporter in Canada. You may or may not know this, but there are more export operations operating out of bedrooms, apartments, and so on, and there are a number of inquiries that you get, some of which are valid and some are from people who hope to get into business. There are very few countries in connection with which someone in Canada is not making available to us an opportunity to tender on business; and I am sure others around this table have experienced the same thing.

Le sénateur Riel: Monsieur Bienvenue, quand les gens viennent vous voir, ils sont dirigés chez-vous; maintenant qu'ils vous connaissent et qu'ils connaissent votre qualité, ils viennent directement. Au départ, est-ce qu'ils y sont dirigés par les représentants du gouvernement canadien ou si c'est, non pas par hasard, mais en faisant des recherches?

M. Bienvenue: Disons qu'au début les premiers contacts ont été par des agents privés et aussi par des agents du gouvernement qui ont dirigé des acheteurs, il y a cinq ou six ans. Au début, lorsque nous avons débuté à exporter au Japon, c'est ce qui s'est produit. Actuellement, nos clients viennent nous voir directement. Il y a beaucoup de maisons japonaises maintenant qui ont leur propre bureau, soit à Montréal ou un peu partout au Canada et aux États-Unis, qui nous visitent régulièrement, tous les exportateurs, soit dans l'Est ou dans l'Ouest canadien.

Donc, actuellement, il y a une relation très proche entre les exportateurs canadiens et les importateurs japonais.

Le sénateur Riel: Vous avez parlé de la concurrence du Marché commun. A l'intérieur du Marché commun, le Danemark, parce qu'il a une organisation de vente centrale, c'est obligatoire, si je comprends bien, comme en Suède.

M. Bienvenue: Oui.

Le sénateur Riel: Je comprends qu'ici, Canagrex ne serait pas une chose obligatoire, les gens pourraient vendre indépendamment de Canagrex, et continuer à vendre directement au Japon, je pense.

M. Bienvenue: Pour l'entreprise privée, ce qui est difficile à savoir, c'est si la structure va se limiter dans un contexte. Canagrex va peut-être débuter bien lentement. Dans quatre ou cinq ans, quel va être le but? Il peut être modifié en cours de route. A ce moment-là ça peut venir à l'encontre de l'entreprise privée ou aux exportateurs, et on pourrait nous regrouper pour vendre le produit à un seul endroit.

Je pense que ce serait alors de plus en plus difficile. Si on perd le contact avec notre client, à long terme je ne pense pas que cela soit bon ni pour le producteur, ni pour l'exportateur canadien. Il faut conserver continuellement le contact avec l'acheteur pour connaître ses goûts, la façon qu'il faut apprêter soit du porc ou du bœuf, ou peu importe la production. Il ne

[Traduction]

Tunisie. Les avez-vous identifiés vous-même ou ont-ils été identifiés par des délégués du gouvernement canadien?

M. Beswick: Les deux, je crois. J'ignore comment les autres répondraient à cette question. L'Algérie ne nous a pas adressé de demandes de renseignements mais nous en avons reçues d'une tierce partie du Nigeria. La situation mondiale de l'alimentation étant ce qu'elle est, tous ceux qui ont un ami quelque part sont présentement des exportateurs au Canada. Vous l'ignorez peut-être, mais beaucoup d'exportations se décident dans les chambres à coucher, les appartements, et ainsi de suite, et au nombre des demandes de renseignements que l'on reçoit, certaines sont valables et d'autres proviennent de personnes qui veulent se lancer dans les affaires. Rares sont les pays à l'égard desquels quelqu'un au Canada ne nous offre pas l'occasion de faire des soumissions commerciales; je ne doute pas que ceux qui sont assis à cette même table ont connu la même expérience.

Senator Riel: Mr. Bienvenue, when people come to see you, they have been referred to you; once they know you and know your product, they come to you direct. At the beginning, are they referred by representatives of the Canadian government or have they done some research on their own? It's not by chance.

Mr. Bienvenue: Let's say that at the beginning, five or six years ago, the first contacts were made by private agents, and also by government agents, who referred buyers to us. That was how it worked when we first started to export to Japan. Now our customers come to us direct. There are a lot of Japanese firms now that have their now offices, either in Montreal or somewhere else in Canada, or in the United States, and they pay regular visits to us and to all the exporters, in both Eastern and Western Canada.

So at the present time there is a very close relationship between the Canadian exporters and the Japanese importers.

Senator Riel: You mentioned competition from the EEC. One of the EEC countries, Denmark, has a central sales agency and it's obligatory, as I understand it, and the same thing in Sweden.

Mr. Bienvenue: That's right.

Senator Riel: I gather that in Canada Canagrex would not be obligatory—people could sell independently of it and continue to sell direct to Japan, I believe.

Mr. Bienvenue: The difficulty for private enterprise is to know whether or not the structure is going to limit itself in a given context. Canagrex may begin very slowly, but in four or five years what will its goals be? They could be changed along the way, and then it might be competing with private enterprise or with the exporters, and we could be reorganized to sell our product to a single place.

I think at that point things would get more and more difficult. If we lose contact with our customer, I don't think in the long run that can be good either for the producer or for the exporter. You have to keep in constant contact with the buyer to know his preferences, the way you have to prepare the

[Text]

faut jamais oublier cela dans le commerce, il faut avoir continuellement le contact.

Le sénateur Riel: Satisfaire le client et avoir un contract avec lui constamment.

M. Bienvenue: Constamment.

Le sénateur Riel: Vous, vous êtes producteur de porc, si je comprends bien?

M. Bienvenue: Oui.

Le sénateur Riel: Vous êtes producteur de porc. Vous n'avez pas besoin, dites-vous, dans le moment, des services gouvernementaux autres que ceux qui sont en place? Pour vous, c'est suffisant.

M. Bienvenue: Actuellement, avec tous les services que le gouvernement canadien nous fournit, nous sommes très satisfaits. Il y a le ministère de l'Industrie et du Commerce qui pourrait faire beaucoup plus, s'il avait les budgets. Il y a peut-être aussi le ministère de l'Agriculture qui pourrait se développer d'une façon différente pour nous aider dans certains pays où il y a une demande soit de porc, de bœuf ou de veau, peu importe la production. Je pense que dans le contexte que l'on vit actuellement ce n'est pas nécessaire d'avoir une autre structure qui va coûter extrêmement cher à tout le monde et qui ne pourra peut-être pas donner le maximum aux producteurs. Je pense que ce qui est important, actuellement, c'est que l'on a la compétition entre nous. Le producteur est satisfait, on a du produit de disponible pour faire l'exportation et c'est très important.

Le sénateur Riel: Dans votre cas, cela fonctionne bien. Parlons de ce que vous connaissez dans votre région et peut-être aussi dans l'Ouest. Parlons plus particulièrement de la région de St-Hyacinthe où vous êtes, et allons jusque dans les Cantons de l'Est et la Vallée du Richelieu et tous les endroits où il y a de l'élevage du porc. Est-ce que chez les éleveurs de porc actuellement, dans les bonnes porcheries, la vente à l'exportation leur apporte le salut, car quand même, la consommation locale n'est pas assez forte? Est-ce qu'il y a certains producteurs qui pourraient bénéficier d'une exportation accrue?

M. Bienvenue: Disons que la production a augmenté au Québec de 40 p. 100 depuis 1978. Si nous n'avions pas eu l'exportation, beaucoup d'entreprises ne seraient pas nées. Les producteurs de porc n'auraient pas profité de cette exportation aux États-Unis ou au Japon. Il ne faut pas oublier que les États-Unis sont les premiers importateurs de porc du Canada, suivis par les Japonais. Il ne faudrait pas perdre de vue que nos voisins du Sud consomment beaucoup de cette matière.

Le sénateur Riel: S'il y avait un organisme d'État comme Canagrex qui ouvrirait des portes dans d'autres pays, cela serait quand même bienvenu? C'est une aide que vous apprécieriez?

M. Bienvenue: Si vous faites l'analyse des pays qui pourraient importer le porc canadien, il n'y en a pas tellement. Ils n'ont pas l'argent nécessaire pour acheter. Si la vente du porc était subventionnée, cela serait différent. Actuellement, toutes les entreprises canadiennes parcourent le monde pour vendre

[Traduction]

product, whether it's beef or pork or whatever. It's a cardinal rule in business, keep in constant contact.

Senator Riel: Satisfy the customer and stay in touch with him at all times.

Mr. Bienvenue: At all times.

Senator Riel: I believe you are a pork producer?

Mr. Bienvenue: Yes.

Senator Riel: You're a pork producer. You say that at the present time you don't need any government services other than the existing ones? In your view, what we have now is enough?

Mr. Bienvenue: Currently, with all the services the Canadian government provides, we're very satisfied. The Department of Industry, Trade and Commerce could do a lot more if it had the budget. The Department of Agriculture could also perhaps develop in new directions to assist us in countries where there is a demand, whether for pork, beef, veal, or whatever. I consider that in the current context, it's unnecessary to introduce another structure, which will cost everybody a great deal of money and will perhaps not be able to give maximum service to the producers. I think the important thing now is that we have competition among ourselves. The producer is satisfied, we have the product available for export and that's very important.

Senator Riel: In your case it's working well. Let's discuss the situation you're familiar with in your own region and perhaps in the West as well. Let's talk about the St-Hyacinthe region where you are, and the Eastern Townships, the Richelieu River Valley and all the areas where pork is raised. Are exports helping to bail out the pork breeders, the good pork raisers? Because after all, local consumption isn't high enough. Are there certain producers who could benefit from increased exports?

Mr. Bienvenue: Production has gone up in Quebec by 40 per cent since 1978. Without exports, a lot of enterprises would never have got off the ground. The pork producers wouldn't have benefited from these exports to the United States and Japan. We mustn't forget that the United States is Canada's largest customer for pork, followed by Japan. Our neighbours to the South are big pork consumers.

Senator Riel: If there were an agency like Canagrex opening doors in other countries it would be welcome, wouldn't it? You would appreciate what it could do for you?

Mr. Bienvenue: If you analyse the countries that could import Canadian pork, you'll find there aren't that many of them. They don't have the money to buy it. If pork sales were subsidized, that would be different. As it is, every company in Canada is beating the bushes all over the world looking for

[Text]

leurs produits. Nous avons beaucoup de problèmes à cause des prix. Il y a certains pays, particulièrement en Asie, qui n'achèteront pas la qualité, ils vont acheter en fonction du prix. A ce moment, ils vont s'adresser à d'autres pays compétiteurs.

Le sénateur Riel: En Asie, sauf le Japon, où vendez-vous?

M. Bienvenue: A Hong Kong, quelques fois. Aux Philippines, il n'en est pas question, nous ne sommes pas compétitifs. Lors de la tournée du premier ministre en Asie, tout le monde s'est aperçu que les hommes d'affaires demandaient des subventions au gouvernement fédéral, à cause de la concurrence de l'Europe et des pays de l'Amérique du Sud.

Le sénateur Molgat: Cette concurrence de l'Europe, est-ce qu'elle est subventionnée?

M. Bienvenue: Personne ne le dit ouvertement, mais je peux vous dire une chose: Ces pays subventionnent leur marché.

Le sénateur Riel: Oui, en Europe il y a le marché vert.

Le sénateur Molgat: Tantôt un de vos associés a mentionné certains chiffres concernant le marché, je ne m'en souviens pas exactement, mais si je comprends bien, vous ne pouvez pas concurrencer ces pays qui subventionnent leur marché?

M. Bienvenue: C'est cela.

Le sénateur Molgat: Parce que leurs produits sont subventionnés?

M. Bienvenue: Oui, à moins qu'ils ne subventionnent le dumping. L'Australie le fait en faisant du dumping dans les Caraïbes et au Vénézuéla, pour maintenir ses prix aux États-Unis et au Canada.

Le sénateur Molgat: Ceci concerne le bœuf?

M. Bienvenue: Oui.

Senator McGrand: You were speaking about fresh beef and pork going to Saudi Arabia. This is a Muslim country and pork is not eaten there so it must be going to the Canadians there. Are they the source of the market for Canadian fresh beef?

Mr. Beswick: There is a developing commercial travelling trade. Companies such as Safeway have several stores there now. There have been experimental shipments of beef out of Western Canada to their stores. They have also received permission from the Saudi Arabian Government to have an area of those stores devoted to pork for sale to non-nationals. But I think that the growth of high quality beef sales to Saudi Arabia, Kuwait and such countries is due to increased travelling. There are some very fine hotels which require high quality meats to serve their customers. The inquiries we get are related to people from our country or other countries working there wanting to buy products they have at home.

Senator McGrand: So it is no mystery?

Mr. Beswick: No. If I may, I would like to go back to the topic of where Canagrex may be now and where it may go. I do not wish to make this hearing a forum on the right and wrong of Petro-Canada, but my understanding is that Petro-Canada was to protect our exploration and our supplies so that

[Traduction]

markets. We have trouble because of our prices. There are certain countries, especially in Asia, that aren't buying for quality, they buy if the price is right. At the moment they are going to our competitors.

Senator Riel: Where do you sell in Asia apart from Japan?

Mr. Bienvenue: Occasionally to Hong Kong. We don't stand a chance in the Philippines, we aren't competitive. When the Prime Minister was touring Asia, everybody realized that business men were asking for subsidies from the federal government because of competition from Europe and Latin America.

Senator Molgat: Is the competition from Europe subsidized?

Mr. Bienvenue: Nobody says so openly, but I can assure you that those countries subsidize their market.

Senator Riel: Yes, in Europe they have a green market.

Senator Molgat: Earlier one of your associates gave us some figures on the market, I don't remember them precisely, but if I understand correctly, it is impossible for you to compete with countries that subsidize their markets?

Mr. Bienvenue: That's right.

Senator Molgat: Because their products are subsidized?

Mr. Bienvenue: Yes, or because they subsidize dumping. Australia does it by dumping in the Caribbean and Venezuela, to maintain its American and Canadian prices.

Senator Molgat: You're referring to beef?

Mr. Bienvenue: Yes.

Le sénateur McGrand: Vous parliez du bœuf et du porc frais, exportés en Arabie Saoudite. C'est un pays musulman où il ne se consomme pas de porc: cette viande doit donc être destinée aux Canadiens qui y demeurent. Constituent-ils la demande de bœuf frais canadien?

M. Beswick: Il se développe un commerce à l'usage des voyageurs. Des sociétés, la Safeway par exemple, y possède maintenant plusieurs magasins. L'Ouest canadien y a exporté du bœuf, à titre d'expérience. En outre, le gouvernement de l'Arabie Saoudite a autorisé ses magasins à réserver une place pour les étalages de viande de porc destinée aux étrangers. Mais je crois que l'augmentation des ventes de bœuf de qualité à l'Arabie Saoudite, au Kuwait et à d'autres pays de ce genre, est attribuable à l'augmentation du tourisme. Il y a de très bons hôtels qui exigent des viandes de qualité pour servir à leur clientèle. Les questions qu'on nous pose viennent de gens de notre pays ou d'ailleurs, qui travaillent là et veulent trouver les mêmes produits qu'ils trouvent dans leur propre pays.

Le sénateur McGrand: Il n'y a donc aucun mystère à ce sujet?

M. Beswick: Non. Permettez-moi de revenir maintenant à Canagrex, à la situation dans laquelle elle se trouve actuellement et à ce qu'elle peut devenir. Je ne veux pas changer cette audience en un forum sur les avantages et les inconvénients de Petro-Canada, mais j'ai cru comprendre que Petro-Canada

[Text]

we would be self-sufficient in energy. It has now turned into a very major marketing organization dealing in the private sector. That would seem to go against some of the comments made by Mr. Blais this morning about the government being in the private sector.

The Chairman: If there are no further questions, I thank the representatives of the Canadian Meat Council for appearing before us this morning.

We have one more group of witnesses. I would ask Mr. Elliott Keizer, Executive Director, Marketing Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick to come forward and give his evidence. With Mr. Keizer is Douglas Cressman, Director, Market Development Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick. I apologize to the witnesses for being somewhat late in hearing them this morning. We welcome you and thank you for coming. If you would like to proceed with your submission and make yourselves available for questions after, we would appreciate it.

Mr. Elliott Keizer, Executive Director, Marketing Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick: Thank you, Mr. Chairman. Though your deliberations were somewhat behind schedule, I enjoyed sitting on the sidelines listening to the discussion. We are pleased and thankful that you are able to fit us in this morning. We appreciate the invitation and welcome the opportunity to provide our views on Bill C-85, to establish a Corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada. The Minister of Agriculture, the Honourable Malcolm MacLeod, regrets that he is unable to attend today because of a previous commitment outside the country. I am pleased, on his behalf, to present the views of the New Brunswick Department of Agriculture and Rural Development.

With the thought, discussion and public attention Bill C-85 has received to date, it has already drawn forth a great diversity of opinion. I may well be offering views which are similar to those expressed by other political jurisdictions or segments of Canada's agricultural industry. Be that the case or not, I wish only to offer to you the perspective of the New Brunswick Department of Agriculture and Rural Development with respect to Canagrex.

If one were to question every group of individuals involved in some aspect of agri-food production or marketing in the province, a single opinion of Canagrex would be difficult to define; perhaps impossible. The diversity of export problems identified and the powers proposed for the corporation are sufficiently broad that an overall consensus is elusive. The opinion offered in this presentation represents what the department, based on its contact with the various segments of the industry, believes is in the best interests of the agri-food sector in New Brunswick.

[Traduction]

devait protéger nos explorations et nos approvisionnements, de manière à ce que nous soyons autonomes du point de vue énergétique. Cette société est devenue un très important organisme de commercialisation qui s'adresse au secteur privé. Ce fait semblerait démentir certains des commentaires que M. Blais a fait ce matin au sujet de l'intervention du gouvernement dans le secteur privé.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je remercie les représentants du Conseil des viandes du Canada, qui ont bien voulu comparaître ce matin.

Il nous reste à entendre un autre groupe de témoins. Je prierais M. Elliott Keizer, directeur exécutif de la Division de commercialisation du ministère de l'Agriculture et de l'Expansion agricole, province du Nouveau-Brunswick, de nous faire son exposé. M. Keizer est accompagné de Douglas Cressman, directeur de la Division de l'expansion des marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Expansion agricole de la province du Nouveau-Brunswick. Je m'excuse auprès des témoins d'avoir un peu tardé à les entendre ce matin. Nous vous souhaitons la bienvenue et vous remercions d'être venus. Veuillez procéder et vous tenir prêts à répondre aux questions que nous pourrions vous poser par la suite.

M. Elliott Keizer, directeur exécutif, Direction de la commercialisation, ministère de l'Agriculture et de l'Expansion rurale, province du Nouveau-Brunswick: Merci, monsieur le président. Bien que vos délibérations aient pris un peu de retard, j'ai eu plaisir à suivre la discussion. Nous sommes heureux que vous puissiez nous entendre ce matin et nous vous en remercions. Nous apprécions l'invitation que vous nous avez faite et nous accueillons avec plaisir cette occasion de vous dire ce que nous pensons du projet de loi C-85, Loi constituant la Société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter, de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada. Le ministre de l'Agriculture, l'honorable Malcolm MacLeod, regrette de ne pouvoir être des nôtres aujourd'hui parce qu'il avait déjà pris un engagement à l'étranger. Je suis heureux de vous exposer en son nom les opinions du ministère de l'Agriculture et de l'Expansion rurale de la province du Nouveau-Brunswick.

La réflexion, les discussions et la tension publique dont le projet de loi C-85 a fait l'objet jusqu'ici n'ont pas manqué de susciter une grande diversité d'opinions. Peut-être ne ferais-je qu'exposer des façons de voir qui ont déjà été exprimées par d'autres provinces ou par d'autres secteurs de l'industrie agricole canadienne. Mais je ne veux en fait que vous dire ce que pense de Canagrex le ministère de l'Agriculture et de l'Expansion agricole du Nouveau-Brunswick.

Si quelqu'un interrogeait chaque groupe ou chaque individu qui est engagé de quelque façon que ce soit à la production ou à la commercialisation de l'agro-industrie dans la province, il ne lui serait pas facile de dégager une opinion unique; il en serait probablement incapable. La diversité des problèmes d'exportation qui ont été relevés et les pouvoirs que l'on propose d'accorder à la société sont si larges qu'il est difficile d'en arriver à un consensus. L'opinion que nous vous donnons ici représente celle que le ministère a dégagée des contacts qu'il a eus avec les divers secteurs de l'industrie et qu'il estime

[Text]

The department is interested in the development and improvement of agricultural-related enterprise in New Brunswick and sees export markets as an important part of its growth. In New Brunswick the volume of agricultural production is more limited than in provinces farther west. Our farm cash receipts for 1981 totalled \$198,365,000. Expectations are for little change in 1983. I should point out that the lack of growth is because of a sharp decline in the price of potatoes, our major cash crop. In addition, the province has a healthy and active agri-food processing sector which creates employment for about 5,500 people, exclusive of the beverage and bottling industries. Primary agriculture provides 6,000 jobs for New Brunswick's residents.

Agriculture is the third most important resource industry in terms of its contribution to gross domestic product of the province behind forestry and mining. Although not as large in dollar terms as it is in the bigger provinces, agriculture is very important to the province. As a department, our foremost export concern relates to primary agricultural products. Our production is limited and, in many commodities, is insufficient to satisfy fresh market demand within the province. In several of the horticultural crops—for example, carrots, cabbage and turnips—the limit of local consumption has been reached. Any growth will come through increased processing, sales to other provinces or exports.

In the case of potatoes, we have an established history of exporting table, seed and processed potato products to a number of countries around the world. Not only do we have the product, but also the experienced exporters to sell it.

The province enjoys several comparative geographical advantages for serving export markets. We can export by water 12 months of the year. We are located conveniently to service markets in Europe, North Africa, The Caribbean and South and Central America. The populous northeastern United States is within eight hours over land. Given these advantages and our current state of development, New Brunswick is well positioned to capitalize on a Canadian thrust to increase agri-food exports.

In summary, New Brunswick is a small province with limited agricultural production, but the agri-food industry is very important to the economy. Exports constitute an important part of our agri-food sales and this importance will increase in the future.

Our industry requires export market development assistance. Because of the Diversity of the exporters' experience and the degree of development in different commodities, aid must be flexible. Competitors from other countries enjoy the benefits of substantial government export assistance. Canadian

[Traduction]

servir au mieux des intérêts du secteur agro-alimentaire du Nouveau-Brunswick.

Le ministère s'intéresse à l'expansion et à l'amélioration des entreprises rattachées au secteur agricole du Nouveau-Brunswick et voit dans les marchés d'exportation une importante partie de cette expansion. Le volume de la production agricole est moindre au Nouveau-Brunswick que dans les provinces plus à l'Ouest. Notre recette agricole s'élève au comptant, pour 1981, à \$198,365,000 dollars, chiffres qui devraient demeurer à peu près stationnaires en 1983. J'ajoute que ce manque de croissance est attribuable à la chute prononcée du prix des pommes de terre, notre principale récolte. De plus, la province compte un secteur de transformation agro-alimentaire qui est très actif et vigoureux et qui emploie environ 5,500 personnes, sans compter les industries des boissons et de la mise en bouteille. Le secteur primaire de l'agriculture fournit 6,000 emplois aux résidents du Nouveau-Brunswick.

L'agriculture vient au troisième rang, juste après l'industrie forestière et les mines, pour l'importance de sa contribution au produit intérieur brut de la province. L'agriculture revêt une très grande importance pour notre province, même si elle n'a pas, en dollars, la même importance qu'elle a pour les provinces plus étendues. Quant aux exportations, le ministère se soucie surtout de celles des produits du secteur agricole primaire. Notre production est limitée et, pour bien des commodités, ne suffit pas à approvisionner le marché provincial en produits frais. Dans plusieurs récoltes horticoles—par exemple, les carottes, le chou et les navets—nous avons atteint la limite de notre consommation locale. Toute augmentation proviendra d'une transformation plus élaborée, de ventes aux autres provinces ou des exportations.

Quant aux pommes de terre, nous en avons traditionnellement exporté à un certain nombre de pays du monde pour la table, la semence et la transformation. Non seulement nous avons le produit mais nous avons aussi des exportateurs expérimentés pour le vendre.

La province jouit de plusieurs avantages géographiques pour desservir les marchés d'exportation. Nous pouvons exporter par eau 12 mois par année. Nous sommes idéalement situés pour desservir les marchés en Europe, en Afrique du Nord, aux Caraïbes, en Amérique centrale et en Amérique du Sud. La peuplée région du nord-ouest des États-Unis se trouve à une distance routière de huit heures. Considérant ces avantages et notre stade de développement actuel, on peut dire que le Nouveau-Brunswick est avantageusement placé pour tirer profit d'une augmentation des exportations agro-alimentaires.

En résumé, le Nouveau-Brunswick est une petite province dotée d'une production agricole limitée, mais l'industrie agro-alimentaire est très importante pour son économie. Les exportations constituent, de nos ventes agro-alimentaires, une fraction importante qui augmentera à l'avenir.

Notre industrie a besoin qu'on aide à l'expansion de ces marchés. Parce que ses exportateurs n'ont pas la même expérience et que le degré d'expansion n'est pas le même pour les diverses commodités, cette aide doit être flexible. Les concurrents des autres pays profitent des avantages d'une aide géné-

[Text]

exporters require types of assistance similar to some of those proposed in Bill C-85 to meet this competition.

This brief deals with the powers proposed for Canagrex. The department does not support Canagrex having the power to buy, sell or process or to enter into joint ventures. We are not clear on the benefits that will be derived from it being involved in promotion. We feel that the greatest benefit could be derived in the areas of export credit, facilitating counter trade and from well-qualified representation abroad. I will expand on these points.

In the case of credit, exporters are beginning to face competitors who offer government-assisted concessionary financing. Whereas seed potatoes are typically sold on a letter of credit, exporters are having to compete with subsidized interest rates over two-year terms. Canagrex should serve to focus the federal government's attention on the issue of export credit as it relates to agriculture and should administer the necessary support. This is the single most important contribution Canagrex can make.

The population of New Brunswick is small and this provides a limited market for imported product which may be acquired in trade for local produce. In this environment companies basically have a sales rather than a trading focus and therefore may sometimes forgo export trade. In addition, small companies are unable for reasons of financial depth or importing skill to engage in counter trade. This method of trading is becoming more prevalent in world markets, and Canagrex could provide valuable assistance if it were to help with this aspect of exporting.

Agricultural representation abroad is an area where Canada has historically been behind the competition. The quality and enthusiasm of Canadian officials abroad varies substantially from country to country, of course. In some cases we could not ask for better while in others an agricultural orientation is lacking. There has been a general improvement in this area in the last few years and this is encouraging. That is not to say, however, that an organization such as Canagrex could not improve the situation still further. The representation we envisage as most valuable is that which helps exporters in the areas of market identification, detailed market information and market development support.

Promotion is a fourth area for consideration. Promotion at both the level of encouraging foreign markets to purchase Canadian goods and at the level of helping firms to promote specific product lines is required. It is difficult to identify exactly what Canagrex would do in promotion. Recent changes in the PEMD Food Program administered by Industry, Trade and Commerce have made that program more flexible and better suited to the needs of agri-food exporters. Substantial investment is made in developing export markets and financing the necessary promotion before any significant

[Traduction]

reuse que leur gouvernement leur accorde pour les exportations. Les exportateurs canadiens ont besoin des formes d'aide que propose le projet de loi C-85, pour soutenir cette concurrence.

Le présent mémoire traite des pouvoirs qu'il est proposé d'accorder à Canagrex. Le ministère ne convient pas de conférer à Canagrex le pouvoir d'acheter, de vendre, de transformer ou de participer à des entreprises en commun. Nous ignorons quel profit nous retirerions au juste, si Canagrex s'occupait de la promotion. Nous croyons que les domaines qui nous avantageraient le plus sont ceux du crédit à l'exportation, de l'accès facilité à la compensation et d'une représentation compétente à l'étranger. Je vais développer un peu ces trois points.

En matière de crédit, les exportateurs commencent à rencontrer des concurrents qui offrent aux concessionnaires une aide financière appuyée par le gouvernement. Les pommes de terre de semence se vendent normalement par lettre de crédit, et les exportateurs ont à lutter de concurrence avec des taux d'intérêt subventionnés pour des durées de deux ans. Canagrex devrait amener le gouvernement fédéral consentir d'abord des crédits à l'exportation agricoles et à assumer l'appui nécessaire. C'est là la plus importante contribution que Canagrex puisse faire.

La population du Nouveau-Brunswick étant peu élevée, elle représente un marché limité pour les produits d'importation qui pourraient être échangés pour des produits régionaux. C'est pourquoi les sociétés sont surtout orientées vers la vente plutôt que l'échange et s'abstiennent même parfois de tout commerce d'exportation. En outre, les petites compagnies sont incapables de s'engager dans la compensation, parce qu'elles n'ont pas la compétence ou la finance nécessaire. Cette méthode commerciale prend de plus en plus d'importance dans les marchés mondiaux et Canagrex pourrait, dans ce domaine, apporter une aide précieuse.

Traditionnellement, le Canada n'a pas été en mesure de soutenir, à l'étranger, la concurrence dans le secteur agricole. La qualité et le zèle des hauts fonctionnaires canadiens à l'étranger varient appréciablement d'un pays à l'autre. Dans certains cas, on ne saurait demander mieux tandis que dans d'autres, l'orientation agricole fait défaut. Il s'est produit dans ce domaine, au cours des quelques dernières années une amélioration qui est fort encourageante. Ce qui ne veut pas dire, cependant, qu'un organisme comme Canagrex ne pourrait pas améliorer encore plus la situation. L'aide que nous estimons la plus précieuse est celle que l'on pourrait offrir aux exportateurs pour identifier les marchés, les renseigner et seconder l'expansion de leurs marchés.

La promotion est le quatrième point que nous voulons étudier: promotion qui incite les marchés étrangers à acheter des produits canadiens et qui aide les sociétés à commercialiser les produits qui sont en demande. Il est difficile de voir le concours que Canagrex pourrait apporter dans ce domaine. Les récentes modifications du PDME programme d'alimentation administré par le ministère de l'Industrie et du Commerce, assouplissant ce programme, l'ont mieux adapté aux besoins des exportateurs de produits agro-alimentaires. Il faut, avant de retirer des profits appréciables, faire des investisse-

[Text]

returns are realized. Canagrex could possibly make a contribution here but its promotion assistance programs must relate clearly to PEMDD and be defined so as to avoid duplication and confusion.

Some people see Canagrex as performing a valuable service regarding government-to-government sales. The Canadian Commercial Corporation presently has a mandate which allows it to contract with governments on behalf of individual exporters or groups of exporters. The problem that exists, in our experience, is evident when price levels are cut due to competition in the market between independent Canadian exporters and the Canadian government agency involved. If Canagrex could prevent this happening, it would be of assistance. If it could not, it is unclear what service it would provide that is not already available.

Two areas of activity have been identified where Canagrex is proposed to become involved but where it should not be operating. These are the purchasing, processing or selling of agricultural products and food products as outlined in 14(1)(a) and the entry into joint ventures. There is no useful purpose served in having a crown corporation assume a responsibility which should be held by the private trade. It is in the long-term best interests of our agricultural community if Canagrex provides advice and developmental support for facilitating transactions but does not become a competitor in the marketplace. In this way the country will end up with the sale in the short term and, over the years, with a stronger export industry.

Similarly, there is no need for Canagrex being involved in joint ventures. A sound program of financial assistance and professional exporting advice would accomplish the same result as could be hoped for through joint ventures. It is difficult to understand why Canagrex should own land or processing facilities or engage directly in export trade rather than that the government should provide the incentives and guarantees required to have the private sector carry out these functions.

I would like to make two additional but brief observations. First, regardless of the organizational framework used to assist export, the product must be competitive in terms of quality and price or the efforts will be in vain. Service and promotion are not substitutes for quality and competitive pricing. They help us to capture shares of market in the short term but are limited in their ability to counter keen price and quality competition in the long run. Second, some industry sectors witness competition between exporters to the point where it is destructive. This must be dealt with if we are to perform best as an exporting nation. Canagrex as proposed in Bill C-85 does not have the power to address this issue.

In conclusion, I would like to thank the Standing Senate Committee on Agriculture once again for the invitation to

[Traduction]

ments substantiels en vue de l'expansion des marchés et du financement de leur promotion. Canagrex pourrait peut-être apporter ici sa contribution, mais ses programmes d'aide à la promotion devront alors se rapporter nettement au PDME et être conçus de façon à éviter la confusion et le double emploi.

Certains croient que Canagrex pourrait jouer un rôle appréciable dans les ventes intergouvernementales. La Corporation commerciale canadienne peut, en vertu de son mandat actuel, passer des contrats avec les gouvernements, au nom d'exportateurs individuels ou de groupes d'exportateurs. L'expérience nous a enseigné que le problème survient lorsque les prix s'effondrent sous le coup d'une lutte concurrentielle entre les exportateurs indépendants canadiens et l'agence gouvernementale du Canada. Si Canagrex pouvait parer à une telle éventualité, elle nous serait d'un grand secours. Si, par contre, elle en était incapable, nous voyons mal quel service elle pourrait bien nous rendre, qui ne soit pas déjà disponible.

Nous avons identifié deux domaines où il est proposé que Canagrex s'engage mais où, à notre avis, elle ne devrait pas s'engager. Ce sont ceux de l'achat, de la transformation ou de la vente des produits agricoles et alimentaires, exposé à l'alinéa 14(1)a), et de sa participation à des coentreprises. Il n'est d'aucune utilité pratique qu'une société de la Couronne assume des responsabilités qui incombent naturellement au commerce privé. Il est, à la longue, dans l'intérêt du secteur agricole que Canagrex fournisse des conseils et de l'aide à l'expansion, pour faciliter les transactions, mais elle ne doit pas être un des éléments de concurrence du marché. De cette façon, le Canada effectuera, à court terme, les ventes et, au fil des ans, se dotera d'une industrie d'exportation plus vigoureuse.

De la même manière, point n'est besoin pour Canagrex de participer aux coentreprises. Un solide programme d'aide financière et de conseils sur les exportations nous vaudrait les mêmes résultats que ceux que nous pourrions attendre de sa participation aux coentreprises. Il est difficile de comprendre pourquoi Canagrex devrait posséder des terrains où des installations de transformation ou encore participer directement au commerce d'exportation, plutôt que de fournir, au nom du gouvernement, les incitations et les garanties nécessaires au secteur privé pour qu'il assume lui-même ces fonctions.

Permettez-moi en terminant deux brèves remarques. Premièrement, malgré les organismes utilisés pour aider les exportations, la qualité et le prix du produit doivent demeurer concurrentiels; sinon, nos efforts seront vains. Les services et la promotion ne remplacent pas une qualité et des prix concurrentiels. Il est vrai qu'ils nous aident, à court terme, à accaparer une partie du marché, mais leur efficacité est limitée lorsqu'il faut, à long terme, lutter de concurrence, sur le plan des prix et de la qualité. Deuxièmement, certains secteurs industriels sont le théâtre d'une concurrence entre exportateurs qui est tout simplement destructrice. Il nous faut régler cette question, si nous voulons que le Canada améliore son rôle d'exportateur. Or Canagrex, tel que l'expose le projet de loi C-85, n'est pas habilitée à traiter ce problème.

En conclusion, je tiens à remercier le comité sénatorial permanent de l'Agriculture qui nous a invité à exposer notre

[Text]

present these views. I can summarize by supporting the initiative the federal government is taking to increase exports of agricultural and food products including a number of the areas of activity proposed. However, there is serious concern over the proposed powers of Canagrex to buy and sell and to enter into joint ventures. Finally, whatever is set in place must reduce confusion in the minds of exporters as to what assistance is available and from whom it is available.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Keizer. If Mr. Cressman has anything to add, we would be pleased to hear his comments, and if not, we will go to questions.

Senator McGrand: What is the province of New Brunswick doing to increase the production of maple syrup products? Years ago many farm communities had sugar bushes. They were important parts of the farms. Many of those sugar bushes have disappeared because the method of collecting sap made it an unprofitable business.

What is the Department of Agriculture and Rural Development doing to promote that industry? I am not interested in the price of maple syrup, but in what the department is doing to increase its production.

Mr. Keizer: Mr. Chairman, the department has identified the maple syrup industry as an industry with tremendous growth potential. There has been some assistance provided to the industry.

I will pass this question over to Mr. Cressman so that you will get a more detailed answer.

Mr. Douglas Cressman, Director, Market Development Branch, Department of Agriculture, Province of New Brunswick: Mr. Chairman, the province of New Brunswick has split the responsibility for the maple syrup industry between two departments. The Department of Natural Resources handles everything up to and including processing. We pick up the marketing end.

We have made grants available to assist producers to up-grade their production facilities. That subsidy is based on a per-tap basis. Those subsidies are available for the installation of suction systems and reverse osmosis machines so that the cost of production is reduced. Those machines extract approximately 70 per cent of the water from the sap before it actually goes into an evaporator.

The third area in which we are providing assistance is in organizing the producers so that they can market their own products. Problems have arisen because the producers have not had a standard package size. Everything from beer bottles to wine bottles were used in the past. We have made substantial gains in organizing producers so that there is a consistently good product, and one standard appearance on the market.

[Traduction]

point de vue. Je peux me résumer en appuyant l'initiative prise par le gouvernement fédéral en vue d'augmenter les exportations agricoles et les produits alimentaires, y compris un certain nombre des domaines d'activités qui sont proposés. Toutefois, on s'inquiète au sujet des pouvoirs qu'il est proposé de donner à Canagrex d'acheter, de vendre et de participer à des coentreprises. Enfin, les mesures mises en place devront dissiper la confusion qui règne dans l'esprit des exportateurs qui ne savent trop quelle aide est mise à leur disposition et à qui ils doivent s'adresser pour l'obtenir.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, M. Keizer. Nous serions heureux de céder la parole à M. Cressman s'il veut ajouter autre chose, sinon, nous passerons maintenant aux questions.

Le sénateur McGrand: Que fait la province du Nouveau-Brunswick pour augmenter la production des produits du syrop d'érable? Il y a quelques années, de nombreuses collectivités agricoles avaient des érablières qui représentaient une part importante de la production des fermes. Un grand nombre de ces érablières ont disparu puisque les méthodes de collecte de la sève rendaient l'entreprise peu profitable.

Que fait le ministère de l'Agriculture et du Développement rural pour promouvoir cette industrie? Le prix du syrop d'érable ne m'intéresse pas mais je voudrais savoir ce que le ministère fait pour augmenter la production.

M. Keizer: Monsieur le président, le ministère a reconnu que l'industrie du syrop d'érable offrait d'excellentes possibilités d'expansion. Il a accordé une certaine aide à l'industrie.

Je cède maintenant la parole à M. Cressman qui pourra vous donner une réponse plus détaillée.

M. Douglas Cressman, directeur, Division du marketing, ministère de l'Agriculture, province du Nouveau-Brunswick: Monsieur le président, au Nouveau-Brunswick, deux ministères se partagent la responsabilité pour l'industrie du syrop d'érable. Le ministère des Ressources naturelles s'occupe de toutes les étapes y compris le traitement. Nous nous occupons de la commercialisation.

Nous avons accordé des subventions pour aider les producteurs à améliorer leurs installations de production. Les subventions sont fonction du nombre d'arbres entaillés. Elles sont disponibles pour l'installation d'un système de pompes aspirantes et de machine à osmose renversée qui permettent de réduire les coûts de production. Ces machines permettent d'extraire environ 70 p. 100 de l'eau de la sève avant qu'elle ne soit versée dans l'évaporateur.

Nous aidons aussi les producteurs à s'organiser afin qu'ils puissent commercialiser leurs propres produits. Les problèmes à cet égard tenaient au fait que les producteurs n'avaient pas de formats d'emballage standardisés. Par le passé, ils utilisaient de tout, des bouteilles de bières aux bouteilles de vin. Nous avons fait des progrès énormes en ce qui concerne l'organisation des producteurs afin qu'il y ait un produit de qualité constante et un emballage standardisé.

[Text]

Senator McGrand: I know that the money value is increasing, but are you producing more gallons or bottles of maple syrup than you did 20 years ago?

Mr. Cressman: I do not have that figure. However, I know that our target is to increase the production of maple syrup in New Brunswick substantially. We figure that we have not yet hit 10 per cent of the production capability.

Senator McGrand: When I was a boy the bottles used were either long-necked bottles or square bottles.

I ask that question because I think the survival of rural communities lies in the survival of the family farm.

Senator Riel: Mr. Chairman, my question is supplementary to Senator McGrand's. Where is the best maple syrup produced in New Brunswick? I know that the best maple syrup produced in Canada is from Quebec, but I am speaking of New Brunswick.

The Chairman: Your question is: Where is the second best product produced in Canada?

Senator Riel: When one speaks of Miramichi salmon, one speaks of the Gaspé, but I want to know if there are areas in New Brunswick that produce a higher quality maple syrup, or does that depend on the producer?

The Chairman: You may give your sales pitch now.

Mr. Keizer: There are several areas in the province that produced maple syrup. As to which area is better, I really do not know. All we know is that New Brunswick produces the best maple syrup in Canada, but we have not gone beyond that.

Senator Riel: And you include Quebec in that?

Senator McGrand: The sap that comes out of the tree is about the same in one county as it is in another county.

As a boy, I gathered a lot of sap for a dollar a day. It never occurred to me that there was such a thing as bacteria getting into the sap. The processing of the syrup enhances the quality. I would say that the best maple syrup produced in New Brunswick is in Albert County.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I should like to refer to page 6 of the brief. Under item 18, you deal with the question of government-to-government sales. I gather that you do not see any problems or need for Canagrex in this area, that it can be handled through present structures. However, you close off with a particular problem. Could you explain what you mean by the comments you make there?

Mr. Keizer: In the export of potatoes Canadian exporters compete amongst themselves for a market. That could not

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Je sais que la valeur monétaire de ces produits augmente mais est-ce que vous produisez davantage de gallons ou de bouteilles de sirop d'érable qu'il y a 20 ans?

M. Cressman: Je ne connais pas les chiffres. Toutefois, je sais que notre objectif est d'augmenter sensiblement la production de sirop d'érable au Nouveau-Brunswick. Nous estimons que nous n'avons pas encore atteint le seuil des 10 p. 100 de la capacité de production.

Le sénateur McGrand: Quand j'étais garçon, on utilisait soit des bouteilles à long goulot ou des bouteilles carrées.

Je pose cette question parce que je suis convaincu que la survie des collectivités rurales dépend de la survie de l'exploitation agricole familiale.

Le sénateur Riel: Monsieur le président, ma question fait suite à celle du sénateur McGrand. Dans quelle région du Nouveau-Brunswick produit-on le meilleur sirop d'érable? Je sais que le meilleur sirop d'érable produit au Canada provient du Québec, mais je voudrais savoir ce qu'il en est pour le Nouveau-Brunswick.

Le président: Vous voulez donc savoir quelle région du Canada produit le sirop d'érable qui se classe en deuxième place du point de vue de la qualité?

Le sénateur Riel: Lorsqu'on parle du saumon Miramichi, on parle de la région de Gaspé, mais je veux savoir s'il y a des régions du Nouveau-Brunswick qui produisent du sirop d'érable de première qualité ou si cela dépend du producteur.

Le président: Vous pouvez maintenant mettre en valeur vos talents de vendeur.

M. Keizer: Plusieurs régions de la province produisent du sirop d'érable. Pour ce qui est de savoir quel produit est le meilleur, je n'en sais rien. Je sais par contre que le Nouveau-Brunswick produit le meilleur sirop d'érable au Canada, mais nous n'avons pas progressé au-delà de cela.

Le sénateur Riel: Est-ce que cela comprend le Québec?

Le sénateur McGrand: La sève que l'on recueille des arbres est à peu près la même dans tous les comtés.

Quand j'étais petit, je faisais la cueillette de la sève et je recevais un dollar la journée. Il ne m'est jamais venu à l'idée qu'il pouvait y avoir des bactéries dans la sève. Le traitement du sirop en améliore la qualité. Je dirais que le meilleur sirop d'érable produit au Nouveau-Brunswick provient du comté Albert.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je voudrais que nous nous reportions à la page 6 du mémoire. À l'article 18, vous abordez la question des ventes entre gouvernements. Je crois comprendre que pour vous il n'existe pas de problèmes dans ce secteur et que l'intervention de la société Canagrex ne serait d'aucune utilité puisque les structures actuelles suffisent. Toutefois, en guise de conclusion, vous mentionnez un problème particulier. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par les commentaires que vous y formulez?

M. Keizer: Dans le domaine de l'exportation de pommes de terre, les exportateurs canadiens se concurrencent pour obtenir

[Text]

happen with government-to-government sales, but can happen with industry-to-government sales.

As an example, a purchasing country plays off one producer against another. Even if a government agency were involved, such as the Canadian Commercial Corporation, the corporation may represent two or three of the potential exporters, or even the whole body of the potential exporters, in negotiations with the purchasing country. If there are just two or three producers involved, there is nothing to stop a fourth producer from making an independent bid for the same sale. There is nothing even to stop some of those supposedly represented by the agency from going outside and making an independent bid for the sale.

We say that that type of destructive price competition is bad, but I do not see anything in the Canagrex legislation that would stop that.

The Canadian Commercial Corporation performs the function as well as Canagrex would.

Senator Molgat: Have you any method to suggest which would prevent that kind of jockeying?

I have seen foreign buyers dealing with the various provinces with respect to the purchase of pork. I have the impression that they have worked my province of Manitoba against Saskatchewan and Alberta, and ended up buying pork, I suspect, cheaper than we buy it as Canadians. How does one prevent that?

Mr. Keizer: The point we are making is that that exists. We do not want to be blinded into thinking that the existence of an agency, be it Canagrex or something else, will reduce that competition and, thereby, allow us to get more out of the marketplace.

As to preventing it, I do not know. If Mr. Cressman has an idea, I invite him to throw it out.

Mr. Cressman: There is one thought we have kicked around at times, that is the idea of licensing individual exporters to certain countries. I do not think that the provisions for that would fit into Canagrex.

Senator Molgat: Canagrex, as far as you are concerned, will not solve that problem?

The Chairman: Would a single selling agency for all products in the country solve that problem?

Mr. Keizer: One-desk selling would. Perhaps CEMA has solved it for the Egg Marketing Agency for the fresh egg business, although I am not too familiar with their situation.

Senator Molgat: That would really be an interference in the private sector?

Mr. Keizer: Yes, it would be, although I am not sure it would not be reasonable. If this destructive price competition where Canadians are competing against Canadians could be controlled somehow, I guess we would have to see the method

[Traduction]

une part du marché. Cela ne pourrait pas se produire avec des ventes entre gouvernements mais le problème peut survenir lorsqu'il s'agit de ventes entre les producteurs et le gouvernement.

Par exemple, un pays acheteur oppose un producteur à un autre. Même si un organisme du gouvernement participait aux transactions, par exemple la Corporation commerciale canadienne, celui-ci pourrait, dans les négociations avec le pays acheteur, représenter deux ou trois des exportateurs ou même tout un ensemble d'exportateurs. S'il n'y a que deux ou trois producteurs, rien n'empêche un quatrième de faire une soumission, à titre indépendant pour le même contrat. Rien n'empêche non plus que ceux que l'organisme est censé représenter fassent une soumission indépendante pour le contrat.

Nous disons que ce genre de concurrence destructive sur le plan des prix n'est pas une bonne chose mais je ne vois pas comment la Loi sur la société Canagrex pourrait y changer quoi que ce soit.

La Corporation commerciale canadienne s'acquitte de cette fonction aussi bien que ne le ferait Canagrex.

Le sénateur Molgat: Avez-vous des solutions à proposer pour empêcher ce genre de manœuvre?

Je sais que des acheteurs étrangers ont fait affaire avec diverses provinces en ce qui concerne l'achat de porc. J'ai l'impression qu'ils ont opposé ma province, le Manitoba, à la Saskatchewan et l'Alberta et qu'ils ont réussi à acheter du porc à meilleur marché que nous les Canadiens. Comment fait-on échec à cela?

M. Keizer: Nous ne faisons que signaler que de telles manœuvres existent. Nous ne voulons pas fermer les yeux et croire que l'existence de tel organisme, que ce soit Canagrex ou un autre, réduira ce genre de concurrence de façon à nous permettre d'obtenir une plus grande part du marché.

Pour ce qui est de faire obstacle à de telles manœuvres, je ne saurais pas comment faire. Si M. Cressman a une idée, je l'invite à nous en faire part.

M. Cressman: Il y a une solution que nous étudions depuis quelque temps déjà et qui consisterait à délivrer des permis individuels aux sociétés qui exportent vers certains pays. Je ne crois pas que les dispositions d'un tel régime cadreraient bien avec Canagrex.

Le sénateur Molgat: En ce qui vous concerne, Canagrex ne réussira pas à résoudre ce problème?

Le président: Est-ce que l'on pourrait le résoudre en créant un seul organisme qui vendrait tous les produits canadiens?

M. Keizer: Un seul comptoir de vente permettrait de résoudre le problème. L'Office canadien de commercialisation des œufs a sans doute réglé le problème sur le marché des œufs frais mais je connais mal leur situation.

Le sénateur Molgat: Il s'agirait réellement d'ingérence dans le secteur privé?

M. Keizer: Oui, mais je ne suis pas convaincu que ce ne soit pas raisonnable. Si cette concurrence destructive sur le plan des prix, où des Canadiens entrent en concurrence avec d'autres Canadiens, pouvait être contrôlée d'une façon ou d'une

[Text]

that was being used, but it certainly would be a worthwhile objective.

Senator Molgat: That is the same thing that you were referring to again on page 7, item 21. In the last part of that paragraph you say:

Second, some industry sectors witness competition between exporters to the point where it is destructive.

You are not talking about something different?

Mr. Keizer: The only difference between the two paragraphs is that in one we were referring specifically to sales to countries where the government is purchasing. It actually can apply to any purchaser.

Senator Molgat: If we are going to have a free enterprise system in competition, how do you get around that?

Mr. Keizer: I wish I had an answer for that.

Senator McGrand: On page 4, in item 14 you say:

... exporters are beginning to face competitors who offer government assisted concessionary financing.

Does that still occur in places where there is lively competition among exporters such as you had in Carleton and Victoria Counties where there were certain families who were exporters of potatoes for many years and there was tremendous competition between them?

Mr. Keizer: Yes.

Senator McGrand: Is that part of the problem?

Mr. Keizer: I do not believe it is part of the problem referred to in item 14 of the brief. The problem is Canadians competing with other countries which are offering very generous credit terms on the purchase of a product. I should like to ask Mr. Cressman to expand on that because he has had extensive experience in that area.

Mr. Cressman: For us it is seed potatoes in particular. As a country we are the second largest exporter of seed potatoes in the world, the Dutch being the first. However, we are finding the French are offering extremely good financial assistance packages in some of the markets. One in particular I can think of, instead of competing against our terms which were a letter of credit, the French were offering, to the best of our knowledge, interest rates subsidized down to 11 or 11¾ per cent, and payment terms over two years—20 per cent on receipt of the product and 20 per cent in six-month blocks until it was paid over a period of two years. Therefore, in the particular market in which that happened that year we did not lose a market share to the French, but the Dutch did. It is just a matter of time until they bite into ours as well.

[Traduction]

autre—il faudrait examiner le genre de méthode que l'on utilise—j'estime que ce serait certainement un objectif valable.

Le sénateur Molgat: Vous parliez de la même chose à l'article 21 de la page 7. Dans le dernier paragraphe vous dites:

Deuxièmement, dans certains secteurs de l'industrie, les exportateurs soutiennent une concurrence tout à fait destructive.

Vous ne parlez pas d'un phénomène différent?

M. Keizer: La différence entre les deux paragraphes tient au fait que dans le premier nous parlons plus particulièrement des ventes à ces pays où c'est le gouvernement qui achète. Cela peut en réalité s'appliquer à n'importe quel acheteur.

Le sénateur Molgat: Si nous voulons avoir un système de libre entreprise avec concurrence, comment contourner le problème?

M. Keizer: J'aimerais pouvoir vous répondre.

Le sénateur McGrand: A la page 4, à l'article 14, vous dites:

... les exportateurs commencent à se heurter à des concurrents qui offrent un financement à des conditions favorables grâce à l'aide des gouvernements.

Existe-t-il toujours des régions où les exportateurs se livrent une vive concurrence? Cela se faisait dans les comtés de Carleton et de Victoria où certaines familles, exportateurs de pommes de terre depuis de nombreuses années, soutenaient une concurrence serrée?

M. Keizer: Oui.

Le sénateur McGrand: Est-ce que cela fait partie du problème?

M. Keizer: Je ne crois pas que cela fasse partie du problème que nous mentionnons à l'article 14 du mémoire. Le problème tient au fait que les Canadiens sont en concurrence avec d'autres pays qui offrent des conditions de crédit très généreuses à l'achat d'un produit. J'aimerais demander à M. Cressman de vous donner de plus amples détails parce qu'il connaît mieux la question.

M. Cressman: Dans notre cas, le problème touche plus particulièrement les pommes de terre de semence. Nous sommes le deuxième pays exportateur en importance de pommes de terre de semence au monde, après la Hollande. Toutefois, la France offre une aide financière extrêmement attrayante sur certains marchés. Dans un cas en particulier qui me vient à l'esprit, au lieu de faire concurrence aux mêmes termes que nous, c'est-à-dire par voie de lettre de crédit, la France offrait, au mieux de notre connaissance, des taux d'intérêt subventionnés de 11 ou 11¾ p. 100, et des termes de paiement s'échelonnant sur plus de deux ans soit 20 p. 100 au moment de la réception du produit et 20 p. 100 en versements payables aux six mois jusqu'à acquittement du plein montant. Ainsi, sur le marché en particulier où cela s'est produit, nous n'avons pas cette année-là, perdu notre part du marché à la France, comme ce fut le cas pour la Hollande. Ce n'est pour nous qu'une question de temps.

[Text]

It is also very difficult, senator, to actually show concrete cases of where that is happening but this is one we feel confident of.

Senator McGrand: You do not think that Canagrex would be of any assistance to you?

Mr. Cressman: No, not in certain areas but in export financing Canagrex could be very helpful. That type of support is required.

Senator McGrand: Could you go on and explain under what conditions it could be helpful?

Mr. Cressman: For example, on that same sale that I was just referring to, if our exporters were able to go to Canagrex or a government program of some form that offered that assistance, it would make us competitive and help us to retain a market share.

Senator McGrand: Is there a role that Canagrex can play down there?

Mr. Cressman: Yes.

Senator Molgat: You are appearing before us today officially representing the Province of New Brunswick. Is this the view of the Government of New Brunswick?

Mr. Keizer: Yes.

Senator Molgat: Do you have an organization in New Brunswick representing all the farming elements, such as a New Brunswick Federation of Agriculture?

Mr. Keizer: We have a New Brunswick Federation of Agriculture which represents the majority of the farmers in the province.

Senator Molgat: Has it taken a position on the question of this bill?

Mr. Keizer: I have not seen their position directly, but I understand that they support the Canadian Federation of Agriculture. They are a member of that body so they would be in agreement with that position.

Senator Molgat: You are aware that officials of the Canadian Federation of Agriculture were before us yesterday. Are you aware of the position that they took?

Mr. Keizer: Yes, I understand they are in support of the proposed powers.

Senator Molgat: Yes, including the buy-and-sell.

Prior to the production of the bill itself, was there consultation by Agriculture Canada with your minister or with your department?

Mr. Keizer: There was some discussion with our minister, but I do not know the extent of it.

Senator Molgat: Was the question of buy and sell involved in those discussions? Was it at that time an issue or even mentioned?

[Traduction]

Il est aussi très difficile, sénateur, de citer des cas concrets où cela se produit mais nous croyons pouvoir le faire.

Le sénateur McGrand: Vous ne croyez pas que la société Canagrex pourrait vous être utile?

M. Cressman: A certains égards, non, mais en ce qui concerne le financement des exportations, Canagrex pourrait nous aider. Nous avons besoin d'une telle aide.

Le sénateur McGrand: Pourriez-vous nous expliquer dans quelles situations elle pourrait vous être utile?

M. Cressman: Par exemple, dans le cas de la vente dont je viens de vous parler, si nos exportateurs pouvaient s'adresser à Canagrex ou profiter d'un programme d'aide gouvernemental, nous pourrions être plus compétitifs et cela nous aiderait à conserver notre part du marché.

Le sénateur McGrand: Canagrex aurait-elle un rôle à jouer à cet égard?

M. Cressman: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous comparez aujourd'hui en tant que représentants officiels de la province du Nouveau-Brunswick. Exprimez-vous l'avis du gouvernement de cette province?

M. Keizer: Oui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous au Nouveau-Brunswick une organisation qui représente toutes les entreprises agricoles, par exemple, une fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick?

M. Keizer: Nous avons la Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick qui représente la majorité des cultivateurs de la province.

Le sénateur Molgat: A-t-elle pris position sur ce projet de loi?

M. Keizer: Je ne me suis pas familiarisé directement avec leur position mais j'ai cru comprendre qu'ils appuyaient la Fédération canadienne de l'agriculture. Ils sont membres de cet organisme et seraient donc d'accord avec elle.

Le sénateur Molgat: Vous savez que les représentants de la Fédération canadienne de l'agriculture ont comparu devant nous et vous savez quelle position ils ont prise?

M. Keizer: Oui, j'ai cru comprendre qu'ils appuient les pouvoirs proposés.

Le sénateur Molgat: Oui, y compris celui qui concerne les achats et les ventes.

Avant la préparation du projet de loi lui-même, y a-t-il eu consultation entre Agriculture Canada et votre ministre ou votre ministère?

M. Keizer: Il y a eu certains pourparlers avec notre ministre mais je n'en connais pas la portée.

Le sénateur Molgat: A-t-on soulevé à ce moment-là la question des achats et des ventes? Est-ce que la question a été mentionnée?

[Text]

Mr. Keizer: I cannot give you an accurate answer, because I was not involved in that particular discussion. Any discussion I heard was very general about the need to have something to help with export sales.

Senator Molgat: It was not on the specifics. This position that you take regarding the buy-and-sell particularly, and the "engaging in", has that been the position of the New Brunswick government from the outset?

Mr. Keizer: That is the position we have as a province and the position taken by the Minister of Agriculture in New Brunswick. I guess you are asking me when that position was formulated. I cannot give you a date.

Senator Molgat: No, what I am asking you is whether there was a shift in the position at any time?

Mr. Keizer: No, I do not think so.

Senator Anderson: What you mean is that some of them had not understood that part of it from their discussions. I believe it came out that some of the people they discussed it with did not understand the buy-and-sell. They did not understand that was included when they discussed it in the first place.

Mr. Keizer: Our position has never been against the whole thing. It has been favourable towards some of it, but it was particularly the buy-and-sell provisions that it was against.

Senator Molgat: Have there been discussions with the other Atlantic provinces?

Mr. Keizer: Yes, at the ministerial level, but I am not competent to comment on any results of those discussions.

Senator Molgat: I was not going to ask you that because I agree that that is not in your territory.

The Chairman: Would your government's stand be in agreement with it as a crown corporation or some type of agency, or have you any comments on that aspect? Are you satisfied that by removing the buy-and-sell, it would satisfy your government at the present time?

Mr. Keizer: What we are saying is that we see a need for certain of the powers and of the activities that are being proposed. As to just what form the government chooses to use—or what structure—to deliver that export credit assistance and better representation abroad, I believe that is really their decision. Therefore, if Canagrex as an institution is the best way to deliver those programs, I have no comment. That is fine.

Senator McGrand: When you say buy-and-sell, what farm products are you thinking about?

Mr. Cressman: I am thinking of all farm products in our situation. I am thinking, particularly, of potatoes. They may be looking for other vegetables in smaller volumes. Perhaps I did not understand the question.

Senator McGrand: Am I correct that you buy, process and then sell?

[Traduction]

M. Keizer: Je ne peux pas vous donner une réponse exacte parce que je n'ai pas participé à ces discussions. Celles dont j'ai eu connaissance étaient de portée très générale et concernaient la nécessité d'une aide à l'exportation.

Le sénateur Molgat: Il n'a pas été question de points précis. Cette position que vous prenez concernant les achats et les ventes en particulier est-elle celle du gouvernement du Nouveau-Brunswick dès le départ?

M. Keizer: C'est la position que prend notre province et le ministre de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick. Si je comprends bien, vous me demandez quand cette position a été arrêtée. Je ne peux pas vous donner de date.

Le sénateur Molgat: En fait, je voudrais savoir si cette position a été modifiée en cours de route.

M. Keizer: Non, je ne le crois pas.

Le sénateur Anderson: Vous dites donc que certains n'avaient pas compris cet aspect de la question au moment des discussions. J'ai cru savoir que certaines personnes ne comprenaient pas les dispositions concernant les achats et les ventes. Elles ne savaient pas que ces dispositions étaient incluses quand le projet a été étudié pour la première fois.

M. Keizer: Notre ministre ne s'est jamais opposé au projet. Il s'est dit favorable à certains aspects du projet mais s'opposait tout particulièrement aux dispositions concernant les achats et les ventes.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il eu des discussions avec d'autres provinces de l'Atlantique?

M. Keizer: Oui, au niveau ministériel, mais je ne suis pas en mesure de commenter les résultats de ces discussions.

Le sénateur Molgat: Je n'avais pas l'intention de vous poser la question puisque je sais que cela n'est pas de votre ressort.

Le président: Votre gouvernement accepterait-il l'idée d'une société de la Couronne ou d'un organisme de ce genre, ou avez-vous d'autres commentaires à formuler à cet égard? Croyez-vous que votre gouvernement serait satisfait si l'on supprimait les dispositions concernant les achats et les ventes?

M. Keizer: Nous admettons la nécessité de certains des pouvoirs et de certaines des activités qui sont proposés. Quant à la formule que le gouvernement décide de retenir, ou de la structure qu'il choisira, pour accorder des crédits à l'exportation et assurer une meilleure représentation à l'étranger, je crois que la décision lui appartient. Ainsi, je n'ai aucun commentaire à formuler sur Canagrex en tant qu'institution si elle s'avère le meilleur moyen de réaliser ces programmes. Cela me suffit.

Le sénateur McGrand: Lorsque vous parlez des achats et des ventes, à quels produits agricoles songez-vous?

M. Cressman: Pour notre province, je songe à tous les produits agricoles et plus particulièrement aux pommes de terre. Il se peut que d'autres légumes soient visés en plus faibles quantités. J'ai peut-être mal compris la question.

Le sénateur McGrand: Est-ce que j'ai raison de croire que vous vous occupez des achats, du traitement et de la vente?

[Text]

Mr. Cressman: As I understand the powers proposed for Canagrex, it could buy, process and sell. We say there is an existing industry in the export business and in the processing business and that it would be better to encourage that industry to perform the functions you want done and build up the expertise in that industry rather than to create a new crown corporation.

Senator McGrand: I understand you have two very successful plants in New Brunswick that process potatoes.

Mr. Cressman: Yes.

Senator McGrand: I do not know how Canagrex could interfere with those because they are doing an efficient job at the moment.

Mr. Cressman: Canagrex could enter into a joint venture, owning property and facilities and perhaps actually processing, with other companies which are in competition with an existing company. That could happen.

No one is really clear on exactly what Canagrex will do. All we can talk about are the powers it would have.

The Chairman: Mr. Keizer and Mr. Cressman, I thank you for bringing the point of view of your government to our committee today. It is important to have your views on record, and we appreciate your attendance.

Honourable senators, we will resume at 3 o'clock this afternoon.

The committee adjourned.

The sitting resumed at 3.20 p.m.

The Chairman: Honourable senators, welcome to the afternoon session of the Standing Senate Committee on Agriculture hearings on Bill C-85.

First of all, I want to welcome as a new member of the Senate Senator Le Moyne, and I also welcome him as a new member of this committee. As you have already found out, senator, when you come here you are put to work very rapidly. We look forward to having you work not only in the Senate but in this committee. We would like you to take part as much as you wish to today and in the future. Thank you for coming.

Honourable senators, we are happy to welcome this afternoon Mr. Ralph Barrie, President of the Ontario Federation of Agriculture.

Mr. Barrie, I would ask you to make your presentation in any way you would like, and then make yourself available to answer questions by the committee.

Mr. Ralph Barrie, President, Ontario Federation of Agriculture: Thank you very much, Mr. Chairman. Honourable senators, it is a privilege to appear before you with our presentation on behalf of the Ontario Federation of Agriculture.

[Traduction]

M. Cressman: Si j'ai bien compris les pouvoirs que l'on veut attribuer à Canagrex, cette société pourrait acheter, traiter et commercialiser. Nous disons que l'industrie est déjà structurée pour l'exportation et le traitement et qu'il voudrait mieux encourager l'industrie à exécuter les fonctions auxquelles vous songez, de façon à accroître les compétences dans ce domaine, plutôt que de créer une nouvelle société de la Couronne.

Le sénateur McGrand: Vous avez au Nouveau-Brunswick, je crois, deux usines de traitement des pommes de terre qui fonctionnent très bien.

M. Cressman: Oui.

Le sénateur McGrand: Je ne vois pas comment la société Canagrex pourrait s'ingérer dans les activités de ces usines qui, pour le moment, s'acquittent très efficacement de la tâche.

M. Cressman: La société Canagrex pourrait conclure des accords de coentreprise avec d'autres sociétés qui font déjà concurrence à une compagnie existante, détenir des biens meubles et immeubles et même faire le traitement des produits. Cela pourrait se produire.

Personne ne sait exactement ce que fera Canagrex. Nous ne parlons que des pouvoirs qui lui seraient attribués.

Le président: Permettez-moi, monsieur Keizer et monsieur Cressman, de vous remercier d'avoir exposé aujourd'hui devant le Comité le point de vue de votre gouvernement. Nous estimons qu'il est important de connaître votre avis et nous vous remercions d'avoir comparu devant nous.

Honorables sénateurs, nous reprendrons nos travaux à 15 heures cet après-midi. J'espère que vous pourrez être des nôtres.

Le comité suspend ses travaux.

La séance reprend à 15 h 30.

Le président: Honorables sénateurs, soyez les bienvenus à cette séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture qui étudie la teneur du projet de loi C-85.

D'abord, je tiens à souhaiter la bienvenue à un nouveau membre du Sénat, en l'occurrence le sénateur Le Moyne, qui est aussi un nouveau venu au Comité. Comme vous l'avez sans doute déjà constaté, sénateur, lorsque vous accédez au Sénat, on vous met vite au travail. Nous sommes heureux de vous compter parmi nous non seulement à la Chambre haute, mais au sein de notre Comité. Soyez bien à l'aise de participer aux travaux d'aujourd'hui, tout comme vous le ferez à l'avenir et nous vous remercions.

Honorables sénateurs, nous sommes heureux d'accueillir cet après-midi M. Ralph Barrie, président de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario.

Monsieur Barrie, je vous prie de nous faire votre déclaration préliminaire comme bon vous semble, après quoi vous pourrez répondre aux questions des membres du Comité.

M. Ralph Barrie, président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario: Merci beaucoup, monsieur le président. Honorables sénateurs, c'est un privilège pour moi que de comparaître devant votre Comité et de vous présenter le mémoire de la

[Text]

ture. This is the first time I have appeared before a committee of the Senate to discuss the future of agriculture marketing in Canada. I put this presentation in those terms because I see the future of agriculture as benefitting from the type of farmer-government co-operation that Canagrex will provide.

Before I discuss Canagrex, I should like to say a few words about the Ontario Federation of Agriculture, which I represent. We have about 25,500 farmers from across Ontario who are members. As well, we have 15 marketing boards, four commodity groups and a number of co-ops and educational groups as members. In one way or another, we represent 90 per cent of the farmers in Ontario. The key word here is "farmers." Our members are very good at growing high quality food at reasonable prices. Along with the United States, Canadians enjoy some of the lowest food prices in the industrialized world.

Canagrex could help us find new markets. It could explain export regulations and the customs of foreign countries. In short, it could act as an intermediary between Canadian suppliers and foreign buyers of food. A couple of examples come to mind to show how important an agricultural export association is. A few years ago the Ontario Bean Producers' Marketing Board developed a market for Ontario beans in Malaysia. It was a small market and the board gave the contract to a local dealer. The dealer could not afford to visit Malaysia to service the contract. He did not understand the intricacies of foreign trade. Eventually the contract was lost to the Americans. But if Canagrex had existed it could have serviced the contract and kept Ontario farmers supplying beans to the far east.

Another story—and there are dozens of horror stories about export opportunities farmers have lost—is about wheat. A group of farmers travelling abroad happened to mention wheat to a foreign buyer, who said he needed soft wheat and was mad that Canada produced only hard red wheat on the prairies. Of course, the farmers were amazed. They told him that Ontario farmers grew soft wheat and that there was a glut of it on the market. Unfortunately, the buyer had already placed orders for the wheat he needed. Canagrex could have identified that market for soft wheat and reduced the glut in Ontario markets.

These two examples show how our farmers are not taking advantage of the potential export markets for their products. That was the major reason the OFA first came up with the idea for a Canadian agricultural export council in 1977. A copy of a report we made to the federal cabinet on the export council in 1979 is attached to our brief.

[Traduction]

Fédération de l'agriculture de l'Ontario. C'est la première fois que je comparais devant un Comité du Sénat pour discuter de l'avenir du commerce des produits agricoles au Canada. J'emploie précisément ces termes parce qu'à mon avis, l'agriculture canadienne tirera partie de ce genre de coopération entre les agriculteurs et le gouvernement qu'offrira la société Canagrex.

Avant d'en discuter, j'aimerais vous donner quelques précisions sur la fédération que je représente. Celle-ci compte environ 25,500 agriculteurs répartis dans tout l'Ontario. De même, nous comptons 15 offices de commercialisation, quatre groupes de marchandises et un certain nombre de coopératives et de groupes d'information. D'une façon ou d'une autre, nous représentons 90 p. 100 des agriculteurs de l'Ontario. Et le mot-clé à retenir ici, c'est bien «agriculteurs». Nos membres réussissent avec succès à produire des aliments de haute qualité, à prix raisonnable. A l'instar des Américains, les Canadiens sont parmi ceux qui paient leurs aliments le moins cher dans tout le monde industrialisé.

Canagrex pourrait nous aider à trouver de nouveaux marchés. Elle pourrait expliquer aux agriculteurs les règlements sur l'exportation de même que les coutumes des pays étrangers. Bref, elle pourrait servir d'intermédiaire entre les fournisseurs canadiens et les acheteurs étrangers de produits alimentaires. Il me vient à l'esprit quelques exemples qui serviront à montrer à quel point il est important d'être représenté par une association d'exportation de produits agricoles. Il y a quelques années, l'Office de commercialisation des haricots de l'Ontario a réussi à pénétrer un marché en Malaisie. Il s'agissait en fait d'un petit contrat que l'Office a refilé à un courtier local, la partie principale ne pouvant se permettre de se rendre en Malaisie pour exécuter le contrat. Mais elle n'avait pas saisi les méandres du commerce international, et le contrat a été adjugé aux Américains. Mais si Canagrex avait été en place, elle aurait pu exécuter le contrat et permettre aux agriculteurs ontariens d'approvisionner l'Extrême-Orient.

Il me revient un autre exemple et il y a des douzaines d'histoires de ce genre au sujet des possibilités d'exportation que les agriculteurs ont perdues. Il s'agit cette fois du blé. Un groupe d'agriculteurs en voyage à l'étranger a parlé du blé à un acheteur qui disait avoir besoin de blé tendre et qui était furieux de voir que le Canada ne produisait que du blé vitreux roux dans les Prairies. Certes, les agriculteurs étaient bien étonnés. Ils lui ont dit que les agriculteurs de l'Ontario produisaient du blé tendre et qu'ils en avaient même des excédents. Malheureusement, l'acheteur avait déjà passé des commandes pour le blé dont il avait besoin. La société Canagrex aurait pu trouver ce marché susceptible d'accueillir du blé doux et ainsi diminuer les excédents des marchés ontariens.

Ces deux exemples montrent à quel point nos agriculteurs ne profitent pas actuellement des possibilités d'exportation de leurs produits. C'est la principale raison pour laquelle la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a été la première à proposer la création d'un conseil canadien d'exportation des produits agricoles en 1977. Un exemplaire du rapport présenté au Cabinet fédéral sur ce Conseil d'exportation en 1979 est joint en annexe à notre mémoire.

[Text]

On top of the need for developing export opportunities, I feel there are several other key issues Canagrex can resolve. One deals with the duplication of government services. We all complain that governments waste money, yet few of us come up with sensible solutions to make government more efficient. Canagrex could reduce such inefficiency. It could act as an umbrella organization for various provincial agencies that now compete against each other for exports. You do not see the Japanese selling cars in Canada province by province. They have a national campaign that is fully supported by their federal government, and it is extremely effective, as any North American car dealer will tell you. If this type of marketing works for the Japanese it should work for Canadians.

Another point in favour of a national agency like Canagrex is the nature of foreign markets. Communist bloc countries, as well as many governments in less developed countries, prefer dealing on a government-to-government basis. They are leery of any arrangements with private groups, which they often consider money-hungry and unscrupulous. In such cases, Canadian farmers are aware of foreign markets and have the products the foreign buyers want, but because we do not work through a government agency we are at a disadvantage. Great Britain, West Germany, Australia, France and Israel, just to name a few, are all countries that have seen the advantages of an agricultural export agency. They have set up corporations now selling products to markets Canadian farmers are effectively shut out of.

Another benefit to Canadian farmers would be payment guarantees. Canadian companies selling goods through the Export Development Corporation can take out insurance in case the buyer defaults. Canagrex can also guarantee that Canadian farmers will be paid for the food they export.

The opposition to Canagrex has been both vocal and shrill, and yet in all the grandstanding and politicizing involved I have never heard the opponents of Canagrex provide an alternative that would be of more benefit to the farming community.

What of the smaller commodity groups that lack the resources, money, expertise and time to develop export markets? One can talk about asparagus, blueberries and different kinds of berries—all different groups that do not have a national export market. They do have a limited domestic market. After that they can only grow by producing different crops, or by developing export markets. But they lack the necessary tools and skills to develop these new markets. Only an agency like Canagrex can solve this dilemma. However, the opponents of Canagrex never admit this; they only harp on the

[Traduction]

Outre la nécessité de percer des marchés d'exportation, il y a, à mon avis, plusieurs autres grands problèmes que Canagrex pourrait résoudre. D'abord, le chevauchement des services gouvernementaux. Nous nous plaignons tous que les gouvernements gaspillent de l'argent, et pourtant peu d'entre nous proposons des solutions sensées pour accroître leur efficacité. Canagrex pourrait être une de ces solutions. Elle pourrait ainsi constituer un office de coordination à l'intention des divers organismes provinciaux qui se font actuellement concurrence pour les marchés d'exportation. Vous ne voyez pas les Japonais vendre leurs automobiles au Canada province par province. Ils ont à cet effet un programme national solidement étayé par leur gouvernement fédéral et extrêmement efficace, n'importe quel concessionnaire d'Amérique du Nord pourra vous le dire. Si ce genre de commercialisation vaut pour les Japonais, il devrait valoir aussi pour les Canadiens.

La nature des marchés étrangers est aussi un point qui vient favoriser la création d'un organisme national comme Canagrex. Les pays du bloc communiste, de même que de nombreux autres gouvernements de pays moins développés, préfèrent transiger de gouvernement à gouvernement. Ils voient d'un mauvais œil tout accord conclu avec des groupes du secteur privé qu'ils considèrent souvent comme voraces et peu scrupuleux. Dans ces cas, les agriculteurs canadiens connaîtraient les marchés étrangers et auraient les produits dont on a besoin ces derniers, mais comme nous ne transigeons pas par l'intermédiaire d'un organisme gouvernemental, nous nous en trouvons désavantagés. La Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest, l'Australie, la France et Israël, pour n'en nommer que quelques-uns, sont tous des pays qui ont reconnu les avantages d'un organisme d'exportation de produits agricoles. Ils ont créé des sociétés qui écoulent aujourd'hui de produits agricoles. Ils ont créé des sociétés qui écoulent aujourd'hui leurs produits sur des marchés dont sont absolument exclus les agriculteurs canadiens.

Autre avantage pour les agriculteurs canadiens, les garanties de paiement. Les sociétés canadiennes qui vendent des biens par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations peuvent contracter une assurance au cas où l'acheteur ne serait pas solvable. Canagrex peut aussi garantir que l'agriculteur canadien sera payé pour les produits agricoles qu'il exporte.

Les détracteurs de Canagrex font souvent les gorges chaudes, et pourtant dans toutes leurs critiques, du haut de leur tribune, dans leurs manigances politiques, je n'en ai jamais entendu un proposer une solution de rechange qui serait davantage bénéfique à la collectivité agricole.

Et que dire des petits groupes qui n'ont pas les ressources, l'argent, les connaissances et le temps nécessaires pour percer des marchés d'exportation? Prenons entre autres les producteurs d'asperges, de bleuets et de fruits du genre, qui sont tous des groupes différents qui n'ont pas de marchés d'exportation importants sur lesquels écouler leurs produits. Ils sont limités au marché intérieur. Ils ne peuvent alors prendre de l'expansion qu'en s'adonnant à d'autres cultures ou encore en tentant de percer sur les marchés d'exportation. Mais ils ne disposent ni des outils ni des aptitudes nécessaires pour ce faire. Seul un

[Text]

very slight chance that Canagrex will become a power unto itself, a whirling dervish of a bureaucracy that will engulf the family farm and turn Canadian agriculture into a giant collective.

Perhaps I could digress a little bit. Remember that I am a farmer and speak for farmers. Our fear of the government getting into farming and producing the products is a very small one. I have no fear, and the farmers I represent have no fear, of government struggling and working the way we have done. I do not have any fear of the government taking over production. Some people have been very shrill about the potential for the government to take over farm production. If the opponents read the legislation they would see that the government has gone out of its way to create an organization accountable to Parliament. Included in the bill is the provision for an annual comprehensive audit of Canagrex by the Auditor Gen. No other crown corporation has this provision. Every year Canagrex must be before Parliament to have its budget approved. The budget for the first three years is \$12.3 million, certainly not enough money to nationalize our agricultural industry, as some opponents of Canagrex argue. And in case Canagrex does develop into a problem child, a sunset provision allowing for a review of the agency in five years is part of the legislation. Because of these points, I believe that the opponents who scream "bureaucracy out of control" do not know what they are talking about when it comes to Canagrex.

Another criticism of Canagrex is that it is redundant. Opponents say that the Export Development Corporation, the Commercial Credit Corporation and the trade officials already handle agricultural exports. However, the proof of the pudding is in the eating. If these government bodies can facilitate agricultural exports, then why is our export performance so much poorer than our export potential? The answer is simply that Canagrex will provide new services that existing government agencies do not offer. This might leave a bad taste in the mouths of Canagrex opponents, but a simple listing of the points mentioned earlier provides the unique nature of many Canagrex services.

Another major criticism concerns the clauses of the bill dealing with the power to buy, sell, package, process and store agricultural products. Opponents say these powers are too far-reaching. The Export Association was concerned that Canagrex would use this buy-and-sell provision to give them unfair competition in the market place. The Alberta government and the Canadian Meat Council felt the same. We do not see Canagrex trying to take over established markets. We see Canagrex seeking out new markets and assisting in expanding existing ones.

[Traduction]

organisme comme Canagrex pourrait les sortir de ce dilemme. Toutefois, les opposants à Canagrex n'admettront jamais une telle situation; ils ne font que revenir sur les chances très minces de voir Canagrex devenir une puissance en soi, une marionnette bureaucratique qui viendra s'approprier la ferme familiale et faire de l'agriculture canadienne une entreprise collective géante.

Permettez-moi de faire une petite digression. N'oubliez pas que je suis agriculteur et que je parle au nom des agriculteurs. Nous ne craignons pas, à toutes fins utiles, qu'un organisme gouvernemental s'empare de l'agriculture et qu'il s'adonne à la production. Je ne crains absolument pas, et il en va de même des agriculteurs que je représente, de voir le gouvernement déployer les efforts que nous-mêmes, nous avons faits. Je n'ai absolument pas peur que le gouvernement s'engage dans la production de biens agricoles. Certains s'opposent fort énergiquement à cette perspective. Si les détracteurs de Canagrex lisaient le projet de loi, ils constateraient que le gouvernement a tout fait pour créer un organisme qui soit comptable au Parlement. En effet, le projet de loi comprend une disposition prévoyant la vérification annuelle intégrée de Canagrex par le Vérificateur général. Aucune autre société de la Couronne n'est soumise à une telle disposition. Chaque année, la société Canagrex devra faire approuver son budget par le Parlement, budget qui est de l'ordre de 12,3 millions de dollars pour les trois premières années, ce qui n'est certes pas assez pour nationaliser notre agriculture, comme certains détracteurs le prétendent. Et au cas où la société Canagrex créerait certains problèmes, le projet de loi contient une disposition de temporisation prévoyant la remise en cause de l'organisme dans cinq ans. Pour ces raisons, je crois que les opposants qui crient «à la bureaucratie hors de contrôle» ne savent pas de quoi ils parlent.

Une autre critique contre Canagrex, c'est que cette société est redondante. Les opposants soutiennent que la Société pour l'expansion des exportations, la Société du crédit commercial et les délégués commerciaux s'occupent déjà des exportations agricoles. Eh bien oui? Qu'on me le prouve? Si ces organismes gouvernementaux peuvent faciliter l'exportation des produits agricoles, alors dans ce cas, pourquoi nos succès en ce domaine sont-ils beaucoup moins importants que les possibilités qui s'offrent à nous? La réponse est très simple: Canagrex offrira de nouveaux services que les organismes gouvernementaux actuels n'offrent pas. Les détracteurs de Canagrex vont peut-être avoir de la difficulté à avaler ce que je dis, mais une simple liste de points mentionnés antérieurement vient prouver l'originalité des nombreux services de Canagrex.

Une autre critique souvent formulée porte sur les articles du projet de loi ayant trait au pouvoir d'acheter, de vendre, de conditionner, de transformer et d'entreposer des produits agricoles. Les opposants prétendent que ces pouvoirs sont trop étendus. L'Association canadienne d'exportation s'inquiétait du fait que Canagrex pourrait utiliser ce pouvoir d'achat et de vente pour lui livrer une concurrence déloyale sur les marchés. Le gouvernement de l'Alberta et le Conseil canadien de la viande pensaient de même. Nous ne croyons pas que Canagrex va tenter de s'imposer sur des marchés déjà établis. Nous

[Text]

The trade says it is performing well in the export market. Would you expect them to say anything else? On the other hand, commodity groups such as the Bean Board, the Soybean Board and the Tobacco Board see missed opportunities and lost markets. They see a need for an operational Canagrex, even if the representatives of the trade do not.

The Palliser Wheat Growers seemed more concerned about supply management and the powers of the Wheat Board than they did about Canagrex. If they do indeed intend to seek out new markets for their products it is likely that they could use an organization like Canagrex. Canagrex would be able to provide them with information on markets, import regulations, credit arrangements and so on. They could get all that information from one place, Canagrex, instead of having to search it out from three or four or more different sources as is presently the case.

The cattlemen believe they should be exempt from Canagrex if they cannot eliminate the buy-and-sell provisions. If everyone in the meat trade feels that way, then Canagrex need never be used in the livestock industry. But what if a cattle breeder wants to export and finds Canagrex useful? What if a packer, of whom there are many, finds Canagrex can be of service? These buy-and-sell powers are needed so that Canagrex can go about the day-to-day operations of facilitating exports. Without these powers it would be a paper tiger, roaring about ways to improve export performance but powerless to make changes of its own.

Underlying many of the arguments against Canagrex is a peculiar mental bent that believes only government is capable of error or abuse. Private enterprise, so the argument goes, is free of such sins. Such simplistic reasoning deserves to be exposed as a fraud. Recent events regarding trust companies in Ontario show just how vulnerable private enterprise is to error. Because an agency is run by the government does not mean it will automatically become slovenly, inefficient and a burden to society. Conversely, the belief that private enterprise is always lean and efficient is as narrow-minded as the argument that Canadians do not know how to work hard and are all lazy bums.

The essence to my message to you is that farmers need Canagrex. I underline "farmers." Farmers are facing increased pressures from many sides: pressures from economic uncertainties, pressures from low commodity prices and rising costs of production.

[Traduction]

estimons plutôt qu'elle essaiera de trouver de nouveaux marchés et qu'elle offrira son aide pour assurer l'expansion des marchés actuels.

Les commerçants disent qu'ils se tirent bien d'affaire actuellement sur les marchés d'exportation. Peut-on s'attendre à autre chose de leur part? Par contre, des groupes comme les Offices de commercialisation des haricots, du soya et du tabac estiment avoir perdu des occasions et des marchés. Pour eux, il est nécessaire que la société dispose de pouvoirs opérationnels, même si les représentants du monde des affaires ne partagent pas cet avis.

Les Palliser Wheat Growers semblaient plus préoccupés de la gestion de l'offre et des pouvoirs de la Commission canadienne du blé qu'ils ne le sont à propos de Canagrex. Si, en fait, ces producteurs essaient de trouver de nouveaux marchés pour leurs produits, il est probable qu'ils recourront aux services d'un organisme comme Canagrex. Canagrex pourrait les informer sur les marchés, sur les règlements d'importation, sur les accords de crédit et autres choses. Les producteurs pourraient obtenir ces renseignements d'un seul organisme, Canagrex, au lieu d'avoir à recourir à trois ou quatre sources différentes, comme c'est le cas actuellement.

Quant aux éleveurs, ils estiment qu'ils devraient être soustraits à l'application du projet de loi si l'on ne peut en supprimer les dispositions d'achat et de vente. Si tout le monde engagé dans le commerce de la viande pense de même, il ne sera jamais nécessaire de recourir aux services de Canagrex dans l'industrie du bœuf. Mais qu'advient-il si un éleveur de bétail veut exporter ses produits et qu'il découvre que la société Canagrex peut lui être utile? Qu'advient-il si un conditionneur, et il y en a beaucoup, découvre lui aussi que Canagrex peut lui venir en aide? Ces pouvoirs d'achat et de vente sont nécessaires afin que Canagrex puisse faciliter les exportations dans les moindres détails. Sans ces pouvoirs, elle ne serait qu'un pantin qui essaierait de trouver des façons d'améliorer les marchés d'exportation, mais qui ne disposerait d'aucun pouvoir pour ce faire.

Nombre des arguments invoqués contre Canagrex laissent entrevoir cette façon de penser particulière de ceux qui croient que seul le gouvernement peut faire des erreurs. Pour eux, l'entreprise privée ne peut tomber dans ce panneau. Un raisonnement aussi simpliste mérite d'être qualifié de trompeur. Les événements récents concernant les sociétés de fiducie en Ontario montrent tout simplement à quel point l'entreprise privée est vulnérable et peut, elle aussi, faire des erreurs. Lorsqu'un organisme est gouvernemental, cela ne veut pas dire que ses membres vont devenir automatiquement poussés inefficaces et constituer un fardeau pour la société. De même, ceux qui croient que l'entreprise privée est toujours propre et efficace sont tout aussi étroits d'esprit que ceux qui prétendent que les Canadiens ne sont pas capables de travailler fort et que ce sont tous des paresseux.

L'essentiel que je veux vous faire retenir ici, c'est que les agriculteurs ont besoin de Canagrex, et je dis bien «les agriculteurs». Ces derniers subissent des pressions de plus en plus fortes de presque partout: d'abord, l'incertitude économique,

[Text]

Could I just add that from my work with the Ontario Federation of Agriculture I know that many of our problems are caused by over-production and an inability to get the product to market at a profitable price. I want you to remember that. If all the opponents of Canagrex are right and they are doing the job sufficiently, why are we blessed with these huge surpluses? Prices are putting farmers out of business. I think that is a key question. I speak for farmers here. I certainly do not expect the trading people to be supportive of competition, but I certainly believe that farmers will be appreciative of as much competition in the marketplace as possible, as long as it is fair competition.

Any agency or government policy that would reduce the pressures I speak of should certainly be welcome in the agricultural community. Canagrex could do this by opening up new markets for Canadian products. This would help farmers by allowing them to sell more goods and make more money. It would also improve our balance of payments through increasing exports. In this way the entire economy and every Canadian would benefit from Canagrex.

The story goes that if you build a better mousetrap the world will beat a path to your door. Canadian farmers have "built better mousetraps" in the crops that they grow and the livestock they raise. But the world will only come knowing if they know about your products. Canagrex is one way of letting the world know about our agricultural "mousetraps." It has the potential to turn that insufficiently travelled path to the export markets into a well-worn route between Canadian farms and the agricultural markets of the world.

I should like to touch once more on two points that seem to be concerning so many people. I have touched on buy-and-sell. If you have ever been exposed to farming practices and think like a farmer you know that a lot of bartering and trading goes on in the agricultural community. If we are to make as many sales as we need and have the sale potential that we need, then there will very clearly be occasions when Canagrex will have to buy a product and sell it or trade it, and to eliminate that product could make Canagrex less efficient than it needs to be. I think the underlying safety for those who fear that bottom line is simply that Canagrex will, of necessity, have to be reviewed fairly regularly; that is sufficient safeguard to those who are concerned about those one or two provisions.

Mr. Chairman, perhaps I can cover anything else in reply to questioning. I certainly appreciate the opportunity to bring our concerns to you, and I shall be more than happy to answer questions.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Barrie.

Senator Le Moyne: I have a very general question out of my ignorance. On page 2 of your brief, in the first paragraph you refer to the growing of wheat in Ontario and eastern Canada.

[Traduction]

les prix peu élevés et les coûts de production sans cesse croissants.

Permettez-moi d'ajouter seulement que mon travail à la Fédération de l'agriculture de l'Ontario me fait prendre conscience que nombre de nos problèmes sont causés par la surproduction et par l'impossibilité de commercialiser notre produit à un prix rentable. Je tiens à vous le rappeler. Si tous les opposants de Canagrex ont raison et qu'ils font bien leur travail, pourquoi avons-nous ces excédents énormes? Les prix obligent les agriculteurs à abandonner leur entreprise. Je crois que c'est là une question-clé. Je parle ici au nom des agriculteurs. Je ne peux certainement pas m'attendre à ce que les commerçants soient d'accord avec la concurrence, mais je crois assurément que les agriculteurs vont apprécier le plus de concurrence possible sur le marché, dans la mesure où elle sera équitable.

Tout organisme ou toute politique gouvernementale susceptible d'atténuer les pressions dont j'ai parlé devrait certainement être bien accueilli par la collectivité agricole. Canagrex pourrait être un de ces organismes si elle réussissait à ouvrir de nouveaux marchés aux produits canadiens. Ainsi, cela aiderait les agriculteurs en leur permettant de vendre plus de biens et de réaliser des projets plus substantiels. Cela pourrait aussi améliorer notre balance des paiements grâce à l'augmentation des exportations. De cette façon, toute l'économie et chaque Canadien pourrait profiter de Canagrex.

On dit que si vous réalisez des progrès dans un domaine et qu'ils soient connus, le monde va s'y intéresser. C'est ce qu'ont fait les agriculteurs canadiens en ce qui a trait à leur récolte et au bétail qu'ils élèvent. Mais il n'en sera ainsi que si l'on connaît nos produits. Canagrex pourrait être un moyen de faire connaître nos produits agricoles. Elle a aussi la possibilité de trouver des marchés d'exportation pour rendre ainsi les communications efficaces entre les fermes canadiennes et les marchés agricoles du monde entier.

J'aimerais aussi aborder une fois de plus deux points qui semblent préoccuper beaucoup de gens. J'ai parlé du pouvoir d'achat et de vente. Si vous avez déjà été en contact avec des agriculteurs et que vous pensiez comme eux, vous savez qu'il se fait beaucoup de troc et de commerce dans ce domaine. Si nous devons réaliser toutes les ventes dont nous avons besoin et que nous possédions le potentiel pour ce faire, il est clair que Canagrex devra alors acheter un produit et le vendre et qu'à ce titre, elle sera moins efficace que nécessaire. Je crois que le caractère de sécurité sous-jacent, c'est simplement que Canagrex devra évidemment être ré-évaluée régulièrement. C'est là une garantie suffisante pour ceux qui se préoccupent de ces deux dispositions.

Monsieur le président, peut-être puis-je aborder les autres aspects en répondant aux questions. Je suis très heureux de pouvoir vous exposer nos préoccupations et je me ferai un plaisir de répondre aux questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Barrie.

Le sénateur Le Moyne: J'ai une question très générale et je confesse mon ignorance. En page 2 de votre mémoire, au premier paragraphe, vous parlez de la culture du blé en

[Text]

Do farmers grow as much wheat as they can or not? If they do not, is it because of marketing? I understand there is land suitable for a lot of wheat growing. Why is there a chronic deficit? Do we always depend on the west?

Mr. Barrie: The first thing to recognize is that Ontario winter wheat is a different commodity from western wheat; it is a soft wheat. The amount of it grown depends quite a lot on, first of all, the area where you live. I live near Ottawa, so we grow very little winter wheat because of the severe winter conditions. In Essex and Kent and through to Peterborough more of it is grown. It depends on one or two other things, such as the potential market and, obviously, the price. It is a fairly limited crop compared with green corn or some other major crops. I guess it has limited potential because of those factors.

Senator Le Moyne: So we cannot get enough for our livestock and things like that? We cannot be self-sufficient in that respect?

Mr. Barrie: I think we could be. It is not the most highly desired cattlefeed. Grain corn and barley are more productive; you get a larger crop. Winter wheat has a limited market.

Senator McGrand: You said that Canagrex would open up new markets. I take it they would explore the opportunities for new markets in areas that have been perhaps neglected up to the present. What products can you think of that have not been well advertised and presented to the markets of the world?

Mr. Barrie: The major crops may have been well presented to many markets of the world, but they may not have been well presented to the Pacific Rim countries, Africa and elsewhere. It has to be recognized that government agencies have much greater resources and facilities for promotion and marketing than private agencies, so even the major crops may not have been as well promoted as they could have been under a government agency. However, there are some newer crops, and one of the major concerns we have, certainly in eastern Canada, is developing newer crops. I am talking about crops like asparagus that may have a limited market, blueberries, perhaps white beans or black beans, those new specialized crops that we are just getting into. There may be no world market already developed for them, so this is a job the government agency could get involved in.

Senator Anderson: You said that most of those who are against this bill object to the buy-and-sell aspect. Do you think the safeguards you mentioned are sufficient to allay the fears of those who oppose this bill?

Mr. Barrie: Yes, absolutely. Even though it is an area that is one of the least used in the process, I think it is essential that it is there, so that in cases such as I mentioned there may be barter. Countries such as Cuba or Brazil might have coffee or

[Traduction]

Ontario et dans l'Est du Canada. Les agriculteurs produisent-ils autant de blé qu'ils le pourraient? Sinon, est-ce à cause de la commercialisation? Je crois savoir que notre terre est propice à une foule de cultures du blé. Pourquoi y a-t-il déficit constant? Sommes-nous toujours tributaires de l'Ouest?

M. Barrie: La première chose dont il faut tenir compte, c'est que le blé d'hiver de l'Ontario est différent du blé de l'Ouest, c'est un blé tendre. Et sa production dépend, d'abord et avant tout, de la région où vous vivez. J'habite près d'Ottawa, donc nous produisons très peu de blé d'hiver en raison des dures conditions atmosphériques. Dans les comtés d'Essex et de Kent, jusqu'à Peterborough, on en produit davantage. Cela dépend d'une ou deux autres choses, comme les marchés et, évidemment, le prix. Il s'agit d'une récolte assez restreinte comparativement au maïs vert ou à d'autres grandes récoltes. Je pense que les possibilités sont restreintes en raison de ces facteurs.

Le sénateur Le Moyne: C'est donc dire que nous pouvons en produire suffisamment pour notre bétail et des choses du genre? Nous ne sommes pas auto-suffisants dans ce domaine?

M. Barrie: Je crois que nous pourrions l'être. Mais ce n'est pas le fourrage le plus recherché. Le maïs vert et l'orge sont plus productifs, vous en récoltez davantage. Le blé d'hiver offre un marché limité.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit que Canagrex ouvrira de nouveaux marchés. Je crois comprendre qu'elle explorerait les possibilités de nouveaux marchés dans la régions qui ont peut-être été négligées jusqu'à présent. Quels produits, à votre avis, n'ont pas été bien publicisés et présentés aux marchés du monde?

M. Barrie: Les grandes récoltes ont peut-être été bien présentées aux marchés du monde, mais certainement pas aux pays du Pacifique, de l'Afrique ou d'ailleurs. Reconnaître que les organismes gouvernementaux disposent de ressources beaucoup plus grandes pour faire la promotion et la commercialisation des produits agricoles que des organismes privés, c'est donc dire que même les produits les plus importants n'ont peut-être pas été aussi bien «publicisés» qu'ils auraient pu l'être par un organisme gouvernemental. Il existe toutefois certains produits agricoles plus nouveaux et l'une de nos grandes préoccupations, certes dans l'Est du Canada, porte sur les nouvelles cultures. Je parle ici des asperges par exemple, pour lesquelles il y a peut-être un marché restreint, les bleuets, peut-être aussi les haricots blancs ou noirs, ces nouvelles récoltes spécialisées auxquelles nous commençons juste à nous adonner. Peut-être n'y a-t-il pas encore de marché mondial pour ces récoltes, c'est donc à un organisme gouvernemental de s'occuper d'en trouver.

Le sénateur Anderson: Vous avez dit que la plupart des opposants au projet de loi contestent ce pouvoir d'achat et de vente. Croyez-vous que les garanties dont vous avez parlé sont suffisantes pour calmer les appréhensions de ces gens?

M. Barrie: Oui, absolument. Même si ce pouvoir constitue une des dispositions à laquelle on recourt le moins dans le projet de loi, je crois qu'il est essentiel qu'elle soit là, de sorte que dans des cas comme ceux dont j'ai parlé, il puisse y avoir

[Text]

sugar-cane to bring in and a barter might be made, in which case Canagrex would have to buy, and it could be from any of the exporters; the producers could buy that product and trade it. I think it is necessary to have that power even though it may not be used.

Senator Anderson: They might be buying from foreign nations but buying within Canada. That is what some people were afraid of, buying from a foreign country.

Mr. Barrie: There is another safeguard. We have always said from the start that a majority of the Canagrex board should be either producers or producer-oriented. That is certainly a safeguard to ensure that the farmers' interests are looked after. Why would those people be involved in buying a product adverse to our best interest in Canada? I think there is more than one safeguard to take care of the buy-and-sell aspect.

Senator Fournier: You said you are a farmer. What do you produce and sell?

Mr. Barrie: I am a dairy farmer, and we produce beef too.

Senator Fournier: Do you have a problem marketing your produce?

Mr. Barrie: Obviously we have problems in Canada in marketing our dairy surpluses. I think one other thing that has not been recognized is that we may be able to market a product at a given price today, but it may not necessarily be at a price that is profitable, so we have to promote as well as market.

Senator McGrand: You mentioned black beans. Do you mean that in order to promote the sale of black beans, which have been neglected in the past, it would be necessary to buy, process and sell the beans, to introduce them to the market?

Mr. Barrie: I think that is a possibility. Black beans or yellow beans are not a major crop as yet, because there are very limited markets. There was a case concerning, I think, Mexico within the last year or so, where there was a potential market for black beans and it really did not materialize very well, first of all because there was not a secure market. Also, there was not a secure method of payment. Many South American countries such as Mexico are very deficient in export currency, so they may want to trade a product for beans or something else. That is why I think that section is essential.

Senator Molgat: If I understood you correctly, you said the inability to get the product to market at a reasonable price was the major problem in agriculture, and that low prices are putting farmers out of business. I know the problem; I have seen producers in the west, particularly cattle producers in the

[Traduction]

des échanges commerciaux. Des pays comme Cuba ou le Brésil ont du café ou de la canne à sucre à vendre et il est peut-être possible de réaliser des échanges commerciaux, auquel cas Canagrex devrait acheter ces produits de n'importe quel exportateur; les producteurs pourraient à leur tour les racheter et les commercialiser. Je crois qu'il est nécessaire de conférer ce pouvoir, même s'il doit ne pas être utilisé.

Le sénateur Anderson: Peut-être achètera-t-on de pays étrangers mais au Canada même. C'est ce que craignent ces gens, qu'on achète d'un pays étranger.

M. Barrie: Mais il existe aussi une autre garantie. Nous avons toujours dit depuis le début qu'une majorité du conseil d'administration de Canagrex serait composée de producteurs ou de personnes dans le domaine. C'est là certainement une garantie pour s'assurer que les intérêts des agriculteurs seront pris en considération. Pourquoi ces gens voudraient-ils acheter un produit qui irait à l'encontre des intérêts du Canada? Je crois qu'il existe plus d'une garantie pour veiller au respect de ce pouvoir d'achat et de vente.

Le sénateur Fournier: Vous avez dit que vous êtes agriculteur. Que produisez-vous et que vendez-vous?

M. Barrie: Je suis producteur laitier et nous produisons aussi du bœuf.

Le sénateur Fournier: Avez-vous de la difficulté à commercialiser vos produits?

M. Barrie: De toute évidence, nous avons au Canada des problèmes à commercialiser nos excédents de lait. Je crois aussi qu'il y a une autre chose dont on n'a pas tenu compte, c'est que nous sommes peut-être en mesure de commercialiser un produit à un prix donné aujourd'hui, mais pas nécessairement de façon rentable; donc, nous devons nous occuper tout autant de la production que de la commercialisation de nos produits.

Le sénateur McGrand: Vous avez parlé des haricots noirs. Voulez-vous dire que pour favoriser la vente des haricots noirs, denrée qui a été négligée dans le passé, vous devriez acheter, transformer et vendre les haricots pour les mettre ensuite sur le marché?

M. Barrie: A mon avis, c'est là une possibilité. Les haricots noirs ou jaunes ne constituent pas une récolte importante encore, en raison des marchés limités qu'ils offrent. Si je me souviens bien, l'an dernier je pense, on a eu le cas du Mexique où on avait entrevu la possibilité de vendre des haricots noirs; les contrats n'ont malheureusement pas été signés, d'abord et avant tout parce que le marché n'était pas assez sûr. En outre, les méthodes de paiement n'offraient aucune sécurité. De nombreux pays de l'Amérique du Sud, entre autres le Mexique, manquent de devises et veulent par conséquent échanger un produit contre des haricots ou autre chose. C'est la raison pour laquelle je pense que cette disposition est essentielle.

Le sénateur Molgat: Si je comprends bien, vous dites que l'impossibilité de commercialiser le produit sur le marché à un prix raisonnable constitue le problème majeur en agriculture et que les faibles prix forcent les agriculteurs à abandonner leur ferme. Je connais le problème, j'ai vu des producteurs dans

[Text]

last while, in exactly that position. They could produce more if the price were right. How do you see Canagrex getting a better price.

Mr. Barrie: Canagrex, because it would be a government agency, would be able to guarantee credit to countries that are potential buyers; if they had guaranteed credit they could very well be better able to buy from us, or they might buy from us where otherwise they may buy from somebody else. Fairly recently I had occasion to talk to the Honourable Ed Lumley, who was concerned with trade, and he pointed out to me a major sale of a product that was up for grabs; the potential buyer was demanding specific credit terms, and because he was connected with the government he was able to assure the buyer that the government would give him those credit terms. If that buyer had not been given those credit terms, that market would very likely have been lost.

To be quite honest, I do not think there is any way we will get a lot more for our product than what the world market is going at. I am not trying to suggest that Canagrex would do that, but I think Canagrex would secure a market because of the government's ability to make the connection and give credit terms if necessary. I believe that is quite important.

Senator Molgat: So you do not see it being done through a subsidy?

Mr. Barrie: No. If it were a subsidy, of which there are many types, it would be similar to one that is given to any trading company by any other government. It could be a subsidy on interest rates or a guaranteed line of credit. I do not see subsidizing the product to the farmer at all.

Senator Molgat: For example, taking a dairy product that costs so many dollars per hundredweight and subsidizing \$20 to the farmer. You do not see that?

Mr. Barrie: No. I think it is important to recognize that we have said fairly clearly that we do not see Canagrex stepping in where are already established agencies, such as the Canadian Wheat Board, or the Canadian Dairy Commission in the case you mentioned. We never intended that Canagrex should step in and be an intervenor there. I think that concern is irrelevant.

Senator Molgat: I recognize that I should not have used the example of dairy products, because the Canadian Dairy Commission is there. Let's use Ontario soybeans as an example. If they are at, say, \$100 a bushel, you do not see a subsidy on the price, but you do see a subsidy on credit terms.

Mr. Barrie: I say that is a potential.

[Traduction]

l'Ouest, particulièrement des producteurs de bœuf tout dernièrement, aux prises avec exactement le même problème. Ils pourraient produire davantage si les prix étaient intéressants. En quoi croyez-vous que Canagrex pourra leur permettre d'obtenir un meilleur prix?

M. Barrie: Canagrex, étant donné que c'est un organisme gouvernemental, serait en mesure de garantir du crédit aux pays qui sont des acheteurs potentiels; si ces derniers avaient un crédit garanti, ils pourraient très bien être en meilleure position pour acheter de nous quand, autrement, ils pourraient acheter de quelqu'un d'autre. Tout dernièrement, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec l'honorable Ed Lumley qui se posait des questions au sujet des échanges commerciaux; il m'a parlé d'un contrat important qui pourrait être signé, l'acheteur éventuel exigeant des conditions précises de crédit. Et comme M. Lumley faisait partie du gouvernement, il a été en mesure de l'assurer que le gouvernement lui accorderait ces conditions de crédit. Si l'acheteur n'avait pas obtenu gain de cause, ce marché aurait très probablement été perdu.

En toute honnêteté, je ne pense pas qu'il y ait quelque moyen que ce soit d'obtenir un prix supérieur pour notre produit que ce que le marché mondial est prêt à offrir. Je ne veux pas dire ici que Canagrex aurait ces pouvoirs, mais je pense qu'elle pourrait assurer des marchés parce que le gouvernement est en mesure d'établir les contacts nécessaires et d'accorder les conditions de crédit. C'est là à mon avis un élément très important.

Le sénateur Molgat: Vous ne croyez pas que cela pourrait se faire au moyen d'une subvention?

M. Barrie: Non. Si c'était une subvention, et il y en a beaucoup, il s'agirait du même genre de subvention qui est accordée à n'importe quelle société commerciale par un autre gouvernement. Cela pourrait être une subvention sur les taux d'intérêt ou la garantie d'une marge de crédit. Je ne vois pas du tout comment on pourrait subventionner les produits agricoles.

Le sénateur Molgat: Par exemple, on pourrait prendre un produit laitier qui coûte tant les 100 livres et accorder une subvention de \$20 les cent livres à l'agriculteur. Vous ne croyez pas que cela soit possible?

M. Barrie: Non. Selon moi, il est important de reconnaître, et nous l'avons établi clairement, que Canagrex ne vient pas chevaucher des organismes déjà établis comme la Commission canadienne doublé ou la Commission canadienne du lait dans le cas dont vous avez parlé. Il n'a jamais été de notre intention de voir Canagrex entrer sur leurs marchés. Je crois que cette préoccupation est tout à fait injustifiée.

Le sénateur Molgat: C'est vrai, je n'aurais pas dû prendre l'exemple des produits laitiers parce que la Commission canadienne du lait est déjà présente sur le marché. Prenons par exemple le soya de l'Ontario. Si le soya se vend \$100 le boisseau, vous ne croyez pas qu'on pourrait accorder une subvention pour stabiliser le prix de ce produit, mais bien plutôt sur les conditions de crédit.

M. Barrie: Pour moi, c'est une possibilité.

[Text]

Senator Molgat: But at the moment that is not in this bill, and with \$14 million over three years there is no possibility of any credit subsidy, as I read the bill now.

Mr. Barrie: I am not sure if it is mandatory to have that in the bill. If you look at any other trading commodity, I suspect you will not find that in the terms of reference relating to the appropriate agency either, but it is within the mandate of the government to do those things.

Senator Molgat: So we do not really need Canagrex in order to do that.

Mr. Barrie: I suppose in any cases where a deal was being put into place at the present time by an agency such as an exporter you would not necessarily need Canagrex, but Canagrex could very well do that in a broad range of markets that are not being tapped today and that we desperately need to tap.

Senator Molgat: But before anyone can do it, whether it is Canagrex, the private trade or cattle producers, what is required is for government to make a decision whether or not they are prepared to subsidize credits for agricultural exports. Is that not the first decision before we can get anybody to do it?

Mr. Barrie: No, I do not think that is the first decision at all. I think the first decision is to target those potential markets and make contact that perhaps has not already been made because of the present inability or lack of resources of the individual marketer to do that; that is the first concern.

Senator Molgat: So you see it more as finding the market first and then looking at whether credit concessions have to be made?

Mr. Barrie: I think credit concession is one of the things, and only one of the things, that fall into the whole deal. It may or may not be a relevant factor.

Senator Molgat: So credit is not the main problem, then?

Mr. Barrie: I did not say it was not the main problem. It could be the whole problem in one case; in another case it could be the major problem.

Senator Molgat: On page 2 of your brief you give some examples of some of the problems. At the top of page 2 you refer to a group of farmers travelling abroad meeting a foreign buyer who had never heard of Ontario soft wheat, and you say that Canagrex could have identified that market for soft wheat. On page 4 you say:

—then why is our export performance so much poorer than our export potential?

How do you explain that we have not been doing better on the market when we have had the Department of External Affairs with embassies across the world, trade commissioners and

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Mais actuellement, le projet de loi ne contient aucune disposition de ce genre et avec le budget de Canagrex de \$14 millions de dollars pour trois ans, il n'est pas possible d'accorder de subventions pour le crédit, d'après ce que je crois comprendre.

M. Barrie: Je ne suis pas certain qu'il soit obligatoire d'avoir une telle disposition dans le projet de loi. Si vous prenez d'autres marchandises, je pense que vous ne trouverez pas de disposition de ce genre dans le mandat des autres organismes, mais c'est au gouvernement qu'il appartient de prendre de telles mesures.

Le sénateur Molgat: Non, nous n'avons pas réellement besoin de la société Canagrex pour faire ce travail.

M. Barrie: Je suppose que lorsqu'un contrat est obtenu actuellement par un organisme à titre d'exportateur, vous n'auriez pas nécessairement besoin de Canagrex, mais elle pourrait jouer un rôle fort utile sur une gamme étendue de marchés qui ne sont pas encore exploités aujourd'hui et dont nous avons désespérément besoin.

Le sénateur Molgat: Mais avant qu'un organisme ne s'engage sur ces marchés, que ce soit Canagrex, le secteur privé, les producteurs de bétail, que doit faire le gouvernement avant de décider s'il est prêt ou non à accorder une subvention? N'est-ce pas la première décision à prendre avant que nous ne puissions nous persuader de le faire?

M. Barrie: Non, je ne crois pas qu'il s'agisse de la première décision. Je crois qu'il faut tout d'abord déterminer les marchés éventuels et établir des liens qui n'ont peut-être pas été noués en raison du manque actuel de compétences ou de l'insuffisance des ressources du distributeur individuel; il s'agit de la première préoccupation.

Le sénateur Molgat: Vous estimez alors qu'il vaut mieux trouver des marchés et déterminer ensuite si des conditions favorables de crédit peuvent être offertes?

M. Barrie: Je crois que ce facteur n'en est qu'un parmi les nombreux autres qui font partie du marché. Il peut être ou ne pas être pertinent.

Le sénateur Molgat: Le crédit ne constitue donc pas la principale difficulté?

M. Barrie: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Il pourrait constituer l'unique problème dans un cas et le principal problème dans un autre.

Le sénateur Molgat: A la page 2 de votre mémoire, vous donnez des exemples de quelques problèmes. Au haut de cette page, vous parlez d'exploitants agricoles qui se sont rendus à l'étranger pour rencontrer un acheteur éventuel qui n'avait jamais entendu parler du blé mou de l'Ontario et vous dites que Canagrex aurait pu identifier ce marché pour le blé tendre. A la page 4, vous déclarez:

... alors dans ce cas, pourquoi nos succès en ce domaine sont-ils beaucoup moins importants que les possibilités qui s'offrent à nous?

Comment expliquez-vous que nous n'ayons pas mieux réussi, alors que nous avons à notre disposition le ministère des Affaires extérieures et ses ambassades dans tous les coins du

[Text]

travelling missions? What is the problem? Why have we not done a better job?

Mr. Barrie: If I may, let me ask you a question, senator. Is the main priority of the Department of External Affairs agricultural exports? Is it the major concern of any other agency that is not dealing specifically with agriculture? Who should be mainly responsible for the export of agricultural products if it is not the farmers through an agency in co-operation with government? Neither the Department of External Affairs nor any other government agency not concerned primarily with agriculture has agricultural exports as their major concern.

Senator Molgat: So you do not feel they have done an adequate job?

Mr. Barrie: I do not feel they have done as adequate a job as needs to be done.

Senator Buckwold: What you have said would tend to indicate that perhaps the figures I have are not correct, because they suggest that probably the best exporting performance in this country in the last many years has been in agricultural products, which have been growing at a rate of about 8 per cent to 10 per cent annually, compared with some rather poor performances by other products. I presume this has come about through progressive export marketing by private agencies, governments and trade commissioners, who are now tied in with the Department of External Affairs in the new set-up that we have. That indication of success seems to be a negation of what you have said, that there has been a very poor performance in agricultural exports. If the figures I have in front of me are correct, agricultural products export has been the bright star in our whole export performance.

Mr. Barrie: I did not say any one specific exporting agency had done a poor job. I said there had been a poor job in view of the potential. If you look at the amount of product that is surplus across Canada and is stockpiled, it is quite obvious that we have not done as good a job as needs to be done. Very likely one or more agencies have done a splendid job, but if 80 per cent is a measure of good performance and we have a 20 per cent need, that is not sufficient to cover the need. That is the point I was trying to make.

Senator Buckwold: Is not the next step, which might worry some of us, that you will start controlling production in cases like that? I have seen that happen.

Mr. Barrie: Canagrex would have absolutely no control over production.

Senator Buckwold: They say they have no control, but, as the influence of this whole philosophy goes through the system, are you not concerned that we would find extensive development of marketing boards, which could create some problems

[Traduction]

monde, des délégués commerciaux et des missions itinérantes? Quel est le problème? Pourquoi n'avons-nous pas accompli un meilleur travail?

M. Barrie: Permettez-moi, sénateur, de vous poser une question. Les exportations agricoles de produits constituent-elles la principale priorité du ministère des Affaires extérieures? Constituent-elles la principale préoccupation de n'importe quel autre organisme ne s'occupant pas précisément d'agriculture? Qui devrait s'occuper principalement de l'exportation des produits agricoles si ce ne sont les exploitants, par l'intermédiaire d'un organisme travaillant en collaboration avec le gouvernement? Ni le ministère des Affaires extérieures ni aucun autre organisme gouvernemental ne s'occupant pas précisément d'agriculture ne concentre ses efforts sur les exportations agricoles de produits.

Le sénateur Molgat: Vous n'avez donc pas l'impression qu'ils ont été à la hauteur de la tâche?

M. Barrie: Je ne crois pas qu'ils aient été à la hauteur de la tâche qui leur avait été assignée.

Le sénateur Buckwold: Il ressort de ce que vous avez dit que les chiffres que je possède sont peut-être faux. Ils laissent supposer que la meilleure performance sur le marché des exportations est, depuis des années, celle des produits agricoles. Les exportations à ce chapitre ont augmenté de 8 à 10 p. 100 par année. Je suppose que cela est dû à la commercialisation progressive faite par des organismes privés, des gouvernements et des délégués commerciaux qui sont maintenant rattachés au ministère des Affaires extérieures. Ce succès apparent semble contredire ce que vous avez dit, au sujet de la très mauvaise performance des exportations de produits agricoles. Si les chiffres que j'ai sous les yeux sont exacts, les exportations des produits agricoles sont supérieures à toutes les autres.

M. Barrie: Je n'ai pas dit qu'un organisme d'exportation particulier n'avait pas été à la hauteur. J'ai dit que les résultats, compte tenu des débouchés, laissaient à désirer. Si vous considérez la quantité de produits excédentaires stockés partout au Canada, il est tout à fait évident que nous n'avons pas été à la hauteur de la situation. Un ou plusieurs organismes se sont très probablement fort bien acquittés de leurs fonctions, mais si 80 p. 100 constitue une mesure de bon rendement et que notre besoin corresponde à 20 p. 100, cela ne permet pas de satisfaire à ce besoin. C'est là le point que j'essayais de faire ressortir.

Le sénateur Buckwold: N'est-ce pas à la prochaine étape, laquelle pourrait en inquiéter certains d'entre nous, que vous commencerez à contrôler la production dans des cas comme celui-là? J'ai vu cela se produire.

M. Barrie: Canagrex n'aurait absolument aucun contrôle sur la production.

Le sénateur Buckwold: On dit qu'elle n'aura aucun contrôle, mais, au fur et à mesure que cette idée sera acceptée, ne craignez-vous pas que nous assistions à la création de nombreux offices de commercialisation, ce qui pourrait créer des

[Text]

for the country as a whole as opposed to some specialized groups?

Mr. Barrie: No. I have had a fair amount of experience with the development of marketing boards and agencies. This kind of agency has absolutely nothing to do with that. Those boards start at the producer level; most work through provincial and federal legislation that has nothing to do with Canagrex. I do not think that is a concern, certainly not in my mind.

Senator Molgat: Here is the problem we are faced with in trying to sort out what is the best thing to do, which is what we want, the best thing. Yesterday morning we had before us an official of the Department of Agriculture of the Province of Alberta, speaking for the Province of Alberta. In his brief he said that we had done the second best job in the world on agricultural exports, that the only country ahead of us is the United States, because they have a lot more people and a lot more money. When he was questioned he said that really we are not second to the United States, that if the size of their economy and the amount of money available is taken out of consideration we are first. You are telling us that we are not doing an adequate job, but yesterday we heard the reverse from a representative of a provincial government, who was not coming here to tell us fairy tales, and nor, I would suggest, are you. That is the problem we have in sorting out what is going on. What I am trying to find out is whether or not our present government services have done an adequate job. If they have not, we must certainly look at other means. If they have, are we not risking ruining something of value? That is what I am concerned about.

Mr. Barrie: I would say clearly that the existing agencies, whether they be government or otherwise, have not done an adequate job. I do not think any of us would expect any government or existing agency to admit they have not done an excellent job. I think the excellence of the job has to be measured in relation to the need.

I would point out that there is a list of groups who are opposed to Canagrex, which probably you have all seen. I think there are about eight of them in the cattlemen's group, four or five in the pork group, half a dozen in the oilseed group, and obviously several provincial governments. I remember not long ago the Ontario government going to Mexico on a trade mission, and right behind them the Quebec government was going. We have to sort out whether it is better to have Ontario, Quebec and New Brunswick running to the same market and competing against each other, or another export agency, or attempt to have it centralized. I believe that is a major point.

If it comes down to making deals and selling—and this has been happening in the development of the agricultural industry

[Traduction]

problèmes pour le pays dans son ensemble par opposition à certains groupes spécialisés?

M. Barrie: Non. J'ai eu l'expérience de la création de nombreux offices et agences de commercialisation. L'organisme proposé n'a absolument rien à voir avec ceux-là. Ils travaillent au niveau du producteur et, pour la plupart, tombent sous le coup de lois provinciales et fédérales qui n'ont rien à voir avec Canagrex. Je ne crois pas qu'il faille s'en préoccuper. C'est du moins mon avis.

Le sénateur Molgat: C'est le problème avec lequel nous sommes aux prises lorsque nous tentons de déterminer la meilleure voie à suivre. Hier matin, nous entendions un représentant du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, qui se faisait le porte-parole de sa province. Il déclarait dans son mémoire que nous arrivions bon deuxième à l'échelle mondiale pour les exportations de produits agricoles, que nous nous faisons damer le pion par les États-Unis parce que ce pays disposait de beaucoup plus de ressources humaines et de beaucoup plus d'argent que nous. Lorsque nous lui avons posé des questions à ce sujet, il a déclaré que nous n'arrivions pas vraiment bon deuxième, que si nous tenions compte de l'importance de leur économie et des crédits dont ils disposent, nous étions les premiers. Vous nous dites que nous ne fournissons pas un effort satisfaisant, mais hier un représentant d'un gouvernement provincial nous affirmait le contraire. Il n'était pas venu ici pour nous raconter des sornettes et, si je ne m'abuse, telle n'est pas non plus votre intention. C'est le problème auquel nous sommes obligés de faire face lorsque nous tentons de comprendre ce qui se passe. Ce que je tente de déterminer, c'est si nos services gouvernementaux actuels ont été à la hauteur. Dans la négative, il ne fait aucun doute qu'il nous faut trouver des solutions de rechange. Par contre, s'ils ont su se tirer d'affaire, ne risquons-nous pas en mettant notre projet de l'avant de ruiner quelque chose de valable? C'est cela qui me préoccupe.

M. Barrie: Je dirais clairement que les organismes actuels, qu'ils soient gouvernementaux ou autres, n'ont pas été à la hauteur. Je ne crois pas qu'aucun d'entre nous puisse s'attendre qu'un gouvernement ou un organisme existant admette ne pas avoir fait du bon travail. Je crois que l'excellence du travail doit être mesurée en fonction du besoin.

Je vous ferai remarquer que divers groupes s'opposent à Canagrex. Vous les avez probablement rencontrés. Je crois qu'environ huit d'entre eux sont des éleveurs de bétail, quatre ou cinq des éleveurs de porc, une demi-douzaine des producteurs de graines oléagineuses et il y a, de toute évidence, plusieurs gouvernements provinciaux. Je me rappelle qu'il n'y a pas très longtemps le gouvernement de l'Ontario a organisé une mission commerciale au Mexique et que le gouvernement québécois a fait de même tout de suite après. Il nous faut décider s'il vaut mieux que l'Ontario, le Québec et le Nouveau-Brunswick se précipitent sur le même marché et se fassent concurrence ou qu'une agence d'exportation soit mise sur pied aux fins de centralisation. Je crois qu'il s'agit d'un point essentiel.

Si cela revient à conclure des marchés et à vendre—et cela s'est produit pour le développement de l'industrie agricole dans

[Text]

within provinces with respect to subsidies; we hear from our Ontario farmers about the potential subsidy given to Quebec farmers forcing us to produce at a disadvantage—if in fact all the provincial export agencies are in this market competing against one another, then I am concerned about government treasuries being used one against the other. I think there is a very clear role for the federal government, and I believe this to be one of them. I represent farmers, I try to speak for farmers, and our major concern is not how many people are in the market place but doing the best job that needs to be done.

The Chairman: If provincial governments and associations were to deal with this central agency, Canagrex, and there were no other agencies or governments selling in the market, that would mean provincial governments would through their agencies have nothing to do with it. Also, private agencies as such would have nothing to do with it. They would gradually be shifted out of the marketplace as well.

Mr. Barrie: No, I am not suggesting that. I am pointing out the dangers of this kind of marketing. The Canagrex legislation very clearly says that they will act in support of and in co-operation with these other agencies, so the representatives of the whole province or industry would be acting in co-operation, not attempting to have all these people replaced. There is a very fine point that needs to be recognized, namely that Canagrex is not intended to replace these agencies, but rather to reduce the element of competition against one another as they are doing now.

Senator Fournier: Do you not believe that competition between the provinces is good? Is that not what keeps the price to the consumer down?

M. Barrie: If they are using taxpayers' money to do that it can be pretty unfair to the consumer in one province versus the consumer in another province.

Senator Fournier: If you eliminate competition you open the door to a price rise.

Mr. Barrie: A price rise in selling on the export market would certainly not be something the farmer would be opposed to.

Senator Fournier: What is the effect on private industry, competitors across Canada, or even in Europe, who are doing very well?

Mr. Barrie: The markets that are already there and have been developed by private industry should not be interfered with. I assume the exporters who have developed that market will continue to work at it and fulfil it. The Canagrex legislation very clearly points out that it is not its intention to interfere with markets that are already there.

Senator Fournier: It may not be the intention now, but it could be the intention tomorrow or next year.

Mr. Barrie: I have already mentioned the two safeguards, a review of the agency in the future and control of the agency by

[Traduction]

les provinces en matière de subventions; nos exploitants agricoles de l'Ontario parlent des subventions qui pourraient être versées aux agriculteurs québécois, ce qui les oblige à produire à perte—si, de fait, tous les organismes d'exportation provinciaux se font concurrence sur ce marché, je m'inquiéterai alors de l'affectation des deniers publics. Je crois que le gouvernement fédéral a un rôle très clair à jouer; il lui faudrait éviter d'opposer une partie à une autre. Je représente les agriculteurs, j'essaie de me faire leur porte-parole et ce qui me préoccupe surtout, ce n'est pas tant le nombre d'intervenants sur un marché mais bien l'importance de déployer tous les efforts voulus pour mener à bien la tâche.

Le président: Si les associations et les gouvernements provinciaux traitaient avec cet organisme central, Canagrex, et qu'aucun autre organisme ou gouvernement ne vendît sur le marché, les gouvernements provinciaux n'auraient, par l'intermédiaire de leurs organismes, rien à y voir. Les organismes privés en tant que tels n'auraient rien à y voir non plus. Ils seraient écartés aussi graduellement du marché.

M. Barrie: Non, ce n'est pas ce que je laisse entendre. Je fais ressortir les dangers que représente ce genre de commercialisation. Le projet de loi portant création de Canagrex stipule très clairement que l'organisme agira pour appuyer ces autres organismes et collaborer avec eux, de sorte que les représentants de toute la province ou de l'industrie collaboreraient, sans chercher à se supplanter. Il faut reconnaître ici un point très subtil; Canagrex ne viendrait pas remplacer ces organismes mais plutôt atténuer la concurrence qu'ils se livrent à l'heure actuelle.

Le sénateur Fournier: Ne trouvez-vous pas que la concurrence entre les provinces est salubre? N'est-ce pas ce qui permet de maintenir les prix à des bas niveaux?

M. Barrie: Si l'on utilise l'argent des contribuables pour le faire, cela peut être assez injuste pour le consommateur d'une province par rapport à celui d'une autre.

Le sénateur Fournier: Si vous supprimez la concurrence, vous laissez la porte ouverte à la hausse des prix.

M. Barrie: L'agriculteur ne s'opposerait certes pas à une hausse du prix des exportations.

Le sénateur Fournier: Quelle en serait la répercussion sur le secteur privé, sur les concurrents de tous les coins du Canada ou même en Europe, où les choses vont très bien?

M. Barrie: Les marchés qui sont déjà établis et qui ont été créés par le secteur privé ne devraient pas être touchés. Je suppose que les exportateurs qui ont créé ce marché continueront d'y travailler. Le projet de loi prévoyant la création de Canagrex stipule très clairement qu'il n'est nullement question pour la société de s'immiscer dans les marchés existants.

Le sénateur Fournier: Telle n'est peut-être pas l'intention maintenant, mais ça pourrait bien être le cas demain ou l'an prochain.

M. Barrie: J'ai déjà mentionné les deux garanties: une vérification éventuelle des activités de l'organisme et le con-

[Text]

the people involved, the producers. I believe those are the main guarantees.

Senator Anderson: I should like to go back to the topic of subsidies. The bill definitely says that that no subsidy is to be paid, or that people would not be encouraged to produce anything requiring a subsidy. If there were credits established for foreign contracts it would involve interest, which would be charged back to the producer. I would take it that is the only way you could operate so that there would not be any subsidy.

Mr. Barrie: I would not say that interest would be charged back to the producer. The Canadian government, like all other governments, are involved in those kinds of activities on a regular basis, and as part of their mandate to do these things it would be legislated in the normal government budget.

Senator Anderson: This budget does not seem very large.

Mr. Barrie: I am not talking about the Canagrex budget. I am referring to the budget of the Department of Industry, Trade and Commerce, or the ministry involved in those arrangements.

Senator Anderson: I just wondered what your understanding was. Several people have said it would be good for foreign trade because credits could be established.

Mr. Barrie: It is important to recognize that that is the practice of other governments. If we are to compete with them we should at least be able to compete with them in those practices.

Senator Anderson: The private enterpriser would not have that advantage. I just wondered if there was any definite understanding. There is nothing in the bill.

Senator Fournier: Will producers have to pay a few to belong to Canagrex?

Mr. Barrie: No, certainly not. It never was our intention to have that done.

Senator Molgat: I want to get back to page 2 of your brief, where you refer to Japanese selling methods in Canada. We had had discussions with previous witnesses on this matter. You say:

You do not see the Japanese selling cars in Canada province by province. They have a national campaign that is fully supported by their federal government.

This is still the private trade selling. It is not the Japanese government, is it? The whole selling is done by private selling.

Mr. Barrie: I would be very surprised if the Japanese government was not a strong player in the whole game. The Japanese government is very involved in most of Japan's trade with other countries. Certainly the Japanese government is a major player with respect to agricultural products. There are instances of exports from other countries to Japan. The prod-

[Traduction]

trôle de celui-ci par les personnes en cause, les producteurs. Je crois qu'il s'agit des deux principales garanties.

Le sénateur Anderson: J'aimerais revenir à la question des subventions, à laquelle le sénateur Molgat a fait allusion. Le projet de loi stipule catégoriquement qu'aucune subvention ne doit être versée ou que personne ne peut être incité à la production de produits nécessitant l'obtention d'une subvention. Si des crédits étaient fixés pour les contrats à l'étranger, il serait alors question d'exiger un intérêt qui serait imputé au compte du producteur. J'imagine que ce serait la seule façon de procéder si aucune subvention n'était accordée.

M. Barrie: Je ne dirais pas que l'intérêt serait imputé au compte du producteur. Le gouvernement canadien, comme tous les autres gouvernements, fait régulièrement ce genre de transactions, sauf que dorénavant, il en serait obligatoirement tenu compte dans son budget.

Le sénateur Anderson: Ce budget ne semble pas très important.

M. Barrie: Je ne parle pas du budget de Canagrex. Je parle du budget du ministère de l'Industrie et du Commerce ou du ministère qui serait partie à ces accords.

Le sénateur Anderson: Je me demandais seulement de quelle façon vous voyiez les choses. Plusieurs personnes ont dit que ce serait bon pour le commerce extérieur, compte tenu du crédit qui pourrait être consenti.

M. Barrie: Il est important de reconnaître que d'autres gouvernements agissent de la sorte. S'il nous faut soutenir la concurrence sur un marché, il nous faut au moins être en mesure de le faire au niveau des pratiques utilisées.

Le sénateur Anderson: L'entrepreneur privé n'aurait pas cet avantage. Je me demandais simplement si un accord précis avait été conclu. Il n'y a aucune disposition à ce sujet dans le projet de loi.

Le sénateur Fournier: Les producteurs devront-ils verser des frais d'adhésion à Canagrex?

M. Barrie: Non, absolument pas. Cela n'a jamais été notre intention.

Le sénateur Molgat: Je veux en revenir à la page 2 de votre mémoire, où vous faites allusion aux méthodes que les Japonais utilisent pour vendre leurs produits au Canada. Nous en avons discuté avec d'autres témoins. Vous dites:

Vous ne voyez pas les Japonais vendre leurs automobiles au Canada province par province. Ils ont à cet effet un programme national solidement étayé par leur gouvernement fédéral.

Il s'agit toujours de commerce libre. Ce n'est pas le gouvernement japonais qui est en cause?

M. Barrie: Je serais très surpris que le gouvernement japonais ne joue pas un grand rôle. Il suit de très près la plupart des échanges commerciaux faits avec d'autres pays. Il joue assurément un rôle important en ce qui concerne les produits agricoles. Il arrive que d'autres pays vendent des produits au gouvernement japonais qui en double de fait les prix avant de

[Text]

uct is brought in by the Japanese government, and they actually double the price of it and then sell it to the manufacturer. I am using that only as an illustration. Very clearly the Japanese government is a player, and a very strong one, in the export of their products.

Senator Molgat: What I am interested in there is the whole question of buy-and-sell, because that is where there is great controversy. How essential is it that Canagrex has that buy-and-sell authority? When I questioned others about the Japanese market and their methods I was told that the government did not as a rule buy the product for foreign sale, that the private companies did the selling; the government co-ordinated, the government assisted, the government did all the things that Canagrex can do short of buying and selling. Is that accurate or not?

Mr. Barrie: It probably is, but that does not mean that at some point Canagrex does not need that authority to buy and sell. I think it is essential that it be there for those cases where it would be mandatory to purchase a product either from another government or from the producer here to trade it in exchange.

One thing we really have not touched on in that respect is that an individual marketer or seller of a product might not want to take the financial risk of selling to a foreign buyer, but he might be willing to let Canagrex buy his produce and sell it and take the risk. That is a clear case of buying and selling, but it is simply an expedient method of getting the product out of Canada.

Senator Molgat: That can also be done by techniques presently in place through the export insurance structure, which is an established operation; when selling offshore the government insures, but the government does not need to buy. They are insuring millions of dollars worth of exports now without ever owning the product.

Senator Anderson: At a cost to the shipper.

Mr. Barrie: I still think that in those cases it might be essential to buy the product and sell it. If that were so, I am not sure why everybody else is worried about it; it is a very simple transaction between the government and one producer to facilitate a sale.

Senator Molgat: When we ask questions we are told the government will then be competing with a lot of the present operators, who may be private enterprisers, co-operatives or producer associations. I am not trying to argue with you; I am trying to sift out this whole mix of information that we are getting. What are the answers?

Mr. Barrie: I think the only concern we should have is if the government tries under Canagrex to step in and compete with those buyers in a market that that co-operation has already developed. Surely the bill clearly spells out that that is not the intention of Canagrex.

[Traduction]

les revendre au fabricant. Il ne s'agit là que d'un exemple. Le gouvernement japonais joue de toute évidence un rôle très important dans l'exportation de ses produits.

Le sénateur Molgat: Ce qui m'intéresse, c'est la question d'acheter et de vendre parce que c'est celle qui suscite le plus de controverses. Jusqu'à quel point est-il nécessaire que Canagrex se voie conférer ce pouvoir d'acheter et de vendre? Lorsque j'ai interrogé d'autres témoins au sujet du marché japonais et des méthodes qu'on y emploie, on m'a répondu que, règle générale, le gouvernement n'achetait pas le produit pour le vendre à l'étranger, que les sociétés privées s'occupaient de la vente; le gouvernement coordonnait, le gouvernement aidait, le gouvernement faisait toutes les choses que peut faire Canagrex à part acheter et vendre. Vrai ou faux?

M. Barrie: Probablement vrai, mais cela ne veut pas dire qu'à un certain moment, Canagrex n'aura pas besoin de ce pouvoir d'acheter et de vendre. Je crois qu'il est absolument nécessaire de le conférer au cas où il faudrait acheter un produit, soit d'un autre gouvernement soit d'un producteur, et en faire l'objet d'un échange.

Il y a un aspect que nous n'avons pas vraiment abordé. Il se pourrait qu'un vendeur ou un courtier individuel ne veuille pas courir le risque financier de vendre à un acheteur étranger mais qu'il soit disposé à faire acheter son produit par Canagrex qui assumera ce risque à sa place. Voilà un exemple d'achat et de vente, mais il ne s'agit que d'un expédient pour exporter le produit.

Le sénateur Molgat: On peut également y parvenir en recourant à des mécanismes déjà en place d'assurance des crédits à l'exportation, pour les ventes à l'étranger, le gouvernement offre une garantie mais n'est pas tenu d'acheter. Il assure des millions de dollars d'exportations sans même posséder le produit.

Le sénateur Anderson: Ce qui entraîne des frais pour l'exportateur.

M. Barrie: Je continue à penser que dans ces cas, il pourrait être essentiel d'acheter le produit et de le vendre. Je n'arrive pas à comprendre pourquoi tout le monde s'en inquiète; il s'agit d'une transaction très simple entre le gouvernement et un producteur, visant à faciliter une vente.

Le sénateur Molgat: Lorsque nous posons la question, on nous répond que le gouvernement fera alors concurrence à un grand nombre d'exploitants actuels, soit des entreprises privées, des coopératives ou des associations de producteurs. Je n'essaie pas de me disputer avec vous; je tente simplement d'analyser toutes les données qu'on nous donne. Quelles sont les réponses?

M. Barrie: Je crois que la seule crainte que nous devrions avoir, c'est que le gouvernement ne tente par l'intermédiaire de Canagrex d'intervenir sur les marchés et de soutenir la concurrence des acheteurs sur un marché déjà créé par la coopération. Ce projet de loi stipule à coup sûr que telle n'est pas l'intention de Canagrex.

[Text]

Senator Fournier: That is a very touchy point. It is all right for you to say that now, but will it work that way?

Mr. Barrie: That is the responsibility of government, and that is one of the reasons these guarantees are built into Canagrex, but that could be changed.

Senator Molgat: Mr. Barrie when we began our hearings last week I quoted some of the things you said at a meeting in Ontario. At your annual convention in November you indicated your concern about the divisiveness of this whole issue. The press report says that you took strong swipes at farm unity on the Canagrex issue, so you are obviously concerned about what is happening in the farming community. I share that concern.

I am very concerned about what is happening right now in my own area. In my province the Manitoba Farm Bureau originally supported Canagrex, but at their last meeting they changed their minds and voted against Canagrex. The same thing has happened in the province of Alberta, where Unifarm, after discussion and after listening to the Minister of Agriculture the night before, voted against Canagrex. I understand that last week at the Western Agriculture Conference they voted against Canagrex. That is a matter of serious concern. You have said that yourself.

What is the answer? It seems to me that we should look at the reasons for the division within the farming community and see how we can resolve it. At different times I have suggested different approaches. Perhaps we should remove the buy-and-sell provision for the time being and simply get Canagrex going as a co-ordinating, active promoting body; let it go that way for a couple of year, because it will take a little time to get itself sorted out in any case; then if we see the need for buy-and-sell at that point we can look at it again. That is one possibility.

Another possibility is perhaps doing it on the basis of a regional structure. This is where we risk divisiveness, and I do not in any way want to encourage that. There seems to be an east-west problem here. I can see the problem of small groups like the soybean growers. I refer to them as small only relative to other products. Should we do it that way? There are areas outside the present Wheat Board area, for example. The Wheat Board is regional; it covers only certain specified geographic regions.

A third possibility would be to do it on a commodity basis, whereby those commodities that want to be included could be included. Again there is precedent for that, because we have the Wheat Board and the Dairy Commission.

Do you see any possibility of a compromise of that sort that would be acceptable to the farming community at this point, rather than have this divisive head-on system that we seem to be going towards?

[Traduction]

Le sénateur Fournier: C'est un point très délicat. Vous avez tout à fait raison de dire cela maintenant. Mais les choses se passeront-elles ainsi?

M. Barrie: Cette responsabilité incombe au gouvernement et c'est une des raisons pour lesquelles ces garanties sont prévues dans la création de Canagrex. Des modifications pourraient toutefois être apportées.

Le sénateur Molgat: Monsieur Barrie, lorsque nous avons commencé nos audiences la semaine dernière, j'ai cité des propos que vous aviez tenus lors, d'une réunion en Ontario. Au cours de votre congrès annuel de novembre, vous avez fait part de votre inquiétude concernant la division que sème toute cette question. D'après les journaux, vous vous êtes attaqués au désaccord du monde agricole sur la question de Canagrex. Vous vous inquiétez donc de toute évidence de ce qui se passe au sein du monde agricole. Je partage cette préoccupation.

Je m'inquiète beaucoup de ce qui se passe maintenant dans ma propre région. Dans ma province, les membres du *Manitoba Farm Bureau* avaient tout d'abord appuyé Canagrex, mais à leur dernière rencontre, ils ont changé d'avis et ont voté contre le projet. La même chose s'est produite en Alberta où les membres de *Unifarm*, après en avoir discuté et après avoir écouté le ministre de l'Agriculture la veille, ont voté contre Canagrex. On m'a laissé entendre que la semaine dernière les participants à la *Western Agriculture Conference* avaient voté contre Canagrex. C'est une question très sérieuse. Vous l'avez dit vous-même.

Quelle est donc la réponse? Il me semble que nous devrions trouver les raisons du désaccord du monde agricole et tenter de trouver une solution au problème. J'ai proposé différentes approches à divers moments. Il faut peut-être retirer la disposition d'achat et de vente et faire de Canagrex un simple organisme de coordination et de promotion pendant un an ou deux, le temps qu'il se rode. Puis, si nous croyions toujours qu'il faudrait lui conférer le pouvoir d'acheter et de vendre, nous pourrions de nouveau étudier la question. Il s'agit d'une première possibilité.

Une autre solution consisterait à procéder par le biais d'une structure régionale. Mais cela pourrait être source de divisions et je ne veux en aucune façon favoriser ce genre de chose. Il me semble y avoir ici une opposition est-ouest. Je me rends compte du problème des petits groupes comme les producteurs de soya. Je les qualifie de petits groupes simplement par rapport aux autres producteurs. Devrions-nous procéder de cette façon? Il y a d'autres recours à part la Commission canadienne du blé par exemple. La Commission canadienne du blé est régionale; elle œuvre dans certaines régions géographiques précises.

Troisièmement, on pourrait procéder en fonction des produits: n'importe quel produit qui pourrait être inclus. Nous avons une fois de plus un précédent avec la Commission canadienne du blé et de la Commission canadienne du lait.

Croyez-vous qu'il soit possible de trouver un terrain d'entente pour tout le monde agricole plutôt d'instituer cette société controversée vers laquelle nous semblons nous diriger?

[Text]

Mr. Barrie: First let me say I feel complimented at being so widely read, since you have been reading what I said. I appreciate that.

It is a major concern that the farm groups in Canada are as divided as they are. It is not a new phenomenon. I have been involved with the Canadian Federation of Agriculture for some ten years, and it has always been a source of frustration to me that not only could we not speak with one voice but we could not be perceived as speaking with one voice. But I guess as I get older and perhaps a little better tempered I begin to understand that there are reasons for the different perceptions of people. It is not just Canagrex; it's the Crow rate, it is the feed grains issue, it is many different things.

Even though in Alberta Unifarm voted against Canagrex, it certainly was not a unanimous vote. The board of directors of the Ontario Federation of Agriculture has voted for it continually, but it has not been unanimous. You ask if it is possible to draft this legislation so that it satisfies everybody. I would say absolutely not.

I come back to you, senator, as part of the governing body of this country. It is going to have to be your decision. We have presented the material to you as fairly as we can, and we have made the argument as we see it. If you have the wisdom of Solomon, obviously you will give us good legislation. However, I think it is a very big mistake to try to appease everybody. I am very concerned. I am not one to promote the east-west division at all, but it bothers me that many opponents of Canagrex are already well served by a crown corporation, probably with fewer safeguards, and substantially fewer safeguards, than are written into Canagrex. In my mind, there is no way you are going to satisfy everybody.

You could just as fairly put the question: Would it not be just as well to leave the buy-and-sell provision in there and if it does not work review it? I think that is a fair statement. I would remind honourable senators that this legislation is there because the farmers of a certain area saw the need for it. I think it started in 1977 at a convention of Ontario farmers. It has been debated at the Canadian Federation of Agriculture, and has been hotly debated in many other places. The need for it is much more acute than it has ever been. We have products that we cannot sell enough of, and the price we get does not pay enough bills. That is really the bottom line.

Senator Fournier: If you remove buy-and-sell do you not destroy the purpose of Canagrex?

Mr. Barrie: I say you can destroy some of the value of it. It is clearly there, and I think the opponents of buy-and-sell are

[Traduction]

M. Barrie: Premièrement, permettez-moi de dire que je me sens flatté que mes propos soient si largement reproduits puisque vous avez lu ce que j'ai dit. Je suis sensible à cet honneur.

Nous nous inquiétons beaucoup de voir les groupes d'agriculteurs canadiens aussi divisés. Ce n'est pas un phénomène nouveau. Je travaille à la Fédération canadienne de l'agriculture depuis quelque dix ans et le fait que non seulement nous ne puissions nous faire le porte-parole de tous mais que nous ne puissions être perçus comme tel m'a toujours frustré. Mais je suppose que plus je vieillis, mieux je contrôle mes humeurs et je commence à comprendre qu'il y a des raisons sous-jacentes à ces perceptions. Il ne s'agit pas seulement de Canagrex; il y a le taux du Pas du Nid-du-Corbeau, les céréales fourragères, et bien d'autres questions.

Même si Unifarm, en Alberta, a voté contre Canagrex, il n'y a certainement pas eu unanimité. Le Conseil d'administration de la Fédération agricole de l'Ontario a persisté à voter en faveur de Canagrex, mais le vote n'a pas été unanime. Vous demandez s'il est possible de rédiger cette loi de façon à satisfaire tout le monde. La réponse est simple: absolument pas.

Je reviens à vous, sénateur, qui êtes un des membres du corps gouvernant de ce pays. C'est à vous qu'il revient de prendre cette décision. Nous vous avons décrit la situation de la façon la plus juste possible, et nous vous avons également fait connaître notre opinion. Si vous possédez la sagesse de Salomon, vous pourrez évidemment nous offrir une bonne loi. Toutefois, je crois que c'est une très grave erreur d'essayer d'apaiser tout le monde. Je suis très inquiet. Je ne cherche pas à promouvoir la séparation de l'est et de l'ouest du pays, mais cela m'inquiète de voir que bon nombre de ceux qui s'opposent à Canagrex jouissent déjà de bons services d'une société de la Couronne, qui offre probablement moins de garanties, probablement beaucoup moins, qu'on en prévoit pour Canagrex. Selon moi, vous ne pourrez absolument pas satisfaire tout le monde.

Vous pourriez tout aussi bien demander s'il ne vaudrait simplement pas mieux laisser dans la loi la disposition qui porte sur le pouvoir d'acheter et de vendre, et, si elle se révélait inadéquate, la réviser? Je crois que se serait normal. J'aimerais rappeler aux honorables sénateurs que cette loi existe parce que les agriculteurs d'une certaine région du pays en ont vu le besoin. Je crois que tout cela a commencé en 1977 à un Congrès des agriculteurs de l'Ontario. Lors de ses réunions, la Fédération canadienne de l'agriculture en a discuté; ce sujet a également provoqué de vives discussions ailleurs. Le besoin de créer une telle société est encore plus pressant que jamais. Nous avons de bons produits mais nous ne pouvons pas en vendre en quantités suffisantes et le prix que nous obtenons ne nous permet pas de payer toutes nos factures. C'est vraiment le problème fondamental.

Le sénateur Fournier: Si vous faites disparaître la disposition sur le pouvoir d'acheter et de vendre, ne détruisez-vous pas l'objet de Canagrex?

M. Barrie: Vous en détruisez une partie de la valeur. Cette disposition existe un point c'est tout; je crois que ceux qui s'y

[Text]

making much more ado about it than is necessary. I believe the safeguards are good enough and these people should not be that concerned about it.

The Chairman: Honourable senators, on your behalf I should like to thank Mr. Barrie of the Ontario Federation of Agriculture for appearing before us this afternoon, presenting his brief and answering questions as well as he did for our purposes and for purposes of the record. Thank you very much for coming, Mr. Barrie. We appreciate your point of view.

Mr. Barrie: Thank you for hearing us.

The Chairman: Honourable senators, we now have appearing before us from the Consumers' Association of Canada Mr. Andrew Cohen, who has some colleagues with him.

Mr. Cohen, would you please proceed and present your brief? But first would you introduce the people you have with you. We would be happy to have them make any comments they wish, answer any questions to assist you or make any other statement they would like to add. When you have made your presentation we would like to have the opportunity to ask you some questions.

Mr. Andrew Cohen, Director General, Consumers' Association of Canada: Thank you, Mr. Chairman. We are delighted to have the opportunity to be present at this committee hearing to express the views of the Consumers' Association of Canada and, by extension, the views of the 160,000 members of the Consumers' Association of Canada.

I should like to introduce my colleagues and, very briefly, before we get into the brief, introduce the Consumers' Association of Canada for those of you who may not know too much about us. I will do that briefly so as to allow sufficient time for questions.

On my right is Christine Bisanz, Director of Association Policy and Activities; on her right are David Robin and Robert Best, also from our Association Policy and Activities Branch.

The Consumers' Association of Canada, as some of you may not know, was founded in 1947 by a coalition of 17 different women's groups in Canada who, upon the dissolution of the wartime Prices Review Board, were concerned that the post-war boom in Canada might give rise to inflation that would be unacceptable to Canadian consumers. As a result, they banded together to form the Consumers' Association of Canada to monitor prices. It has been a long time since we have been involved in that kind of price monitoring. Since that time the association has, I guess, responded to what was a clear need among the Canadian population to have at their disposal an organization that represented, if it is possible to say so, in a collective way the individual views of consumers.

There are many organizations, some of which you have heard from and many of which you hear from regularly, which represent the interests of business groups, producer groups or

[Traduction]

opposent font une tempête dans un verre d'eau. Je suis d'avis que les garanties prévues suffisent et qu'il n'y a pas à se préoccuper du pouvoir d'acheter et de vendre.

Le président: Honorables sénateurs, j'aimerais remercier en votre nom, M. Barrie de la Fédération des agriculteurs de l'Ontario d'avoir témoigné devant nous, présenté son mémoire répondu à nos questions personnelles et à celles que nous voulions faire inscrire au procès-verbal, cet après-midi. Monsieur Barrie, je tiens à vous remercier d'être venu aujourd'hui. Nous sommes heureux de connaître votre opinion sur le projet de loi.

M. Barrie: Nous vous remercions d'avoir consenti à nous entendre aujourd'hui.

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant M. Andrew Cohen et certains de ses collègues de l'Association des consommateurs du Canada.

Monsieur Cohen, voudriez-vous nous présenter votre mémoire? Pourriez-vous nous présenter tout d'abord ceux qui vous accompagnent aujourd'hui. Ils pourront dire quelques mots s'ils le désirent et répondre aux questions pour vous aider ou pour faire connaître leur opinion. Nous vous poserons des questions lorsque vous aurez terminé votre déclaration préliminaire.

M. Andrew Cohen, directeur général, Association des consommateurs du Canada: Merci, Monsieur le président. Nous sommes heureux de participer à une réunion de votre comité pour vous faire connaître l'opinion de l'Association des consommateurs du Canada (ACC) et, par le fait même, l'opinion de ses 160 000 membres.

J'aimerais vous présenter mes collègues et, avant de faire ma déclaration préliminaire, dire quelques mots sur l'Association des consommateurs du Canada pour ceux qui ne connaissent pas bien notre groupe. Je ne vous donnerai qu'un bref exposé pour vous donner le temps de nous poser vos questions.

À ma droite se trouve Christine Bisanz, Directrice de la Division des politiques et des activités de l'Association; à sa droite se trouvent David Robin et Robert Best, qui travaillent également à la Division des politiques et des activités de l'Association.

L'Association des consommateurs du Canada, certains le savent peut-être, a été fondée en 1947 par un ensemble de 17 groupes de femmes canadiennes qui, à la dissolution de la Commission de surveillance des prix qui avait été mise sur pied pendant la guerre, craignaient que le boom de l'après-guerre entraîne au Canada une inflation que ne pourraient accepter les consommateurs canadiens. Ainsi, elles ont formé l'Association des consommateurs du Canada chargée de surveiller les prix. Nous ne nous sommes pas occupés de surveillance des prix depuis des années. Je crois qu'on pourrait dire que depuis sa création l'Association a répondu à un besoin réel chez les Canadiens, celui d'avoir un organisme qui représentait, pour s'exprimer ainsi, de façon collective l'opinion personnelle du consommateur canadien.

De nombreux organismes, dont vous avez entendu parler, dans certains cas, régulièrement, représentent les intérêts de groupes d'hommes d'affaires, de groupes de producteurs ou

[Text]

other kinds of groups, but there are almost no organizations that represent the little guy. I think the Consumers' Association of Canada has, rightly or wrongly, come to be perceived as carrying out that kind of representation, so we often find ourselves at this kind of hearing, on a wide variety of subjects, trying to represent those views, as we perceive them, after hearing from some, or in some cases a large number, of our members.

The association undertakes three basic kinds of activities. One is policy research, the results of which you will hear a little bit about this afternoon. Another is advocacy, which is part of why we are here. A big part of our advocacy, as you probably know, is directed towards programs that are regulated by the federal government—that is our regulated industries program—and we have people who appear before regulatory tribunals to discuss the way in which various prices and industries are regulated in Canada. Thirdly, we publish for the information of consumers two large magazines, with a combined circulation of about 160,000.

Through all those different vehicles we hear from a lot of different people. We have 70 locals across the country; we have several thousand active members, who participate in a wide variety of activities, including representing consumers at things like the Egg Marketing Agency or other agencies that are specifically involved with agricultural activities. It is from that perspective that we give you our view of how we think the Canagrex legislation can affect individual consumers, and what we think are, in fact, some of the problems with that legislation.

I would like to ask Christine to go through our brief. I am sorry that we did not have the opportunity to present it in advance for everybody's persual, but we will try to get through it in time to give you an opportunity to ask whatever questions you may have.

Ms. Christine Bisanz, Director, Association Policy and Activities, Consumers' Association of Canada: Mr. Chairman, the Consumers' Association of Canada welcomes this opportunity to express our views and concerns to members of this committee on the subject of Bill C-85, the proposal to establish the corporation called Canagrex.

Through its National Food Policy Committee and consumer representatives, CAC has traditionally monitored food policies, and, where possible, has provided a consumer perspective for matters under discussion. Our concern and interest in these matters is inevitable, considering the impact agricultural policies have on Canadian consumers. Today we are concerned with several components of the proposal to establish Canagrex.

First, this legislation continues a trend to which CAC has objected on many occasions in the past. Measures designed to support producers of agricultural products should not be con-

[Traduction]

d'autres groupes, mais très peu d'organismes représentent monsieur-tout-le-monde. Je crois que l'Association des consommateurs du Canada, à tort ou à raison, a fini par être vue comme représentant monsieur-tout-le-monde; ainsi nous nous retrouvons souvent à des réunions comme celle-ci, où nous devons parler de toutes sortes de choses et représenter les opinions des consommateurs après que certains d'entre eux, parfois un grand nombre, nous aient fait part de leurs préoccupations.

L'Association s'occupe de trois genres d'activités. Tout d'abord la recherche politique, dont on vous parlera un peu cet après-midi. Il y a ensuite les services de consultation, ce qui est en partie la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui. Une bonne partie de ces activités, comme vous le savez probablement, portent sur des programmes réglementés par le gouvernement fédéral—notre programme des industries réglementées—et nous envoyons des représentants témoigner devant les tribunaux investis d'un pouvoir de réglementation afin de discuter de la façon dont les divers prix et industries sont réglementés au Canada. Troisièmement nous publions à l'intention des consommateurs, deux revues qui ont un tirage total d'environ 160 000 exemplaires.

Par l'entremise de ces divers véhicules, nous entendons toutes sortes de personnes. L'Association compte 70 bureaux régionaux; plusieurs milliers de membres actifs participent à une grande variété d'activités; ils représentent par exemple les consommateurs auprès de divers organismes comme l'Office canadien de commercialisation des œufs et autres organismes qui travaillent dans le secteur agricole. C'est à ce titre que nous vous faisons connaître notre opinion sur les répercussions qu'aura selon nous, la loi portant création de Canagrex, sur les consommateurs et sur les problèmes que posera Canagrex.

J'aimerais demander à Christine de vous lire notre mémoire. Je suis désolé que nous n'ayons pas pu vous le remettre plus tôt pour donner à tous l'occasion de le lire; nous tâcherons cependant de le lire assez rapidement pour vous donner le temps de nous poser vos questions.

Mme Christine Bisanz, directeur, Politiques et Activités de l'Association, Association des Consommateurs du Canada: Monsieur le président, l'Association des consommateurs du Canada est heureuse d'avoir l'occasion d'exposer aux membres du Comité de l'agriculture ses opinions et ses préoccupations concernant le projet de loi C-85 qui vise à constituer la société Canagrex.

Le Comité des politiques nationales sur l'alimentation de l'ACC a toujours étudié avec l'aide de représentants des consommateurs, les politiques alimentaires en vue de faire connaître, chaque fois que possible, le point de vue du consommateur. Il est d'ailleurs normal que nous nous intéressions à ces questions et qu'elles nous préoccupent, compte tenu de l'impact des politiques agricoles sur les consommateurs canadiens. Aujourd'hui, ce sont justement les répercussions possibles de certains aspects de l'éventuelle société Canagrex qui nous préoccupent.

Premièrement, ce projet de loi perpétue une tendance à laquelle l'ACC s'est maintes fois opposé par le passé. Les mesures visant à appuyer les producteurs agricoles ne doivent

[Text]

sidered as an acceptable substitute for a balance between producer and consumer interests.

Secondly, Bill C-85 would create yet another crown corporation possessing extensive powers to make and implement public policy affecting consumers. But CAC believe that because ambiguities remain concerning the relationship among the corporation, its clients, the government of the day and Parliament sufficient opportunity will not exist for the consumer interest to have a significant effect on food policies involving Canagrex.

Lastly, the tasks which Bill C-85 empowers Canagrex to perform duplicate those assigned to already established structures elsewhere in the domain of the Government of Canada.

CAC recognizes the importance of the food and agriculture industry in Canada, not only as a major source of food supply, but also for its contribution to the economy in Canada. For this reason, the CAC has always been supportive of, and indeed has encouraged, the promotion of Canadian food and agriculture both for domestic consumption and for export.

In fact, many of the interventions on food matters by CAC were made to encourage the food system to reach its full potential. For example, the positions taken with respect to national marketing boards were based on the firm belief that Canada's primary food producers could expand production and improve efficiency. We must stress, however, that there are opportunities for improvement in many areas. Over the years we have frequently expressed concerns regarding food safety, nutritional labelling, efficiency, grading standards and food inspection service, to name a few. These concerns require continued vigilance to build a strong and competitive food industry.

Although CAC is confident that there are opportunities for Canada's food industry in the 1980s and 1990s, we are concerned that the rationale for establishing Canagrex proceeds without consideration of the need to examine the domestic demand situation first. Major readjustments are in fact warranted, adjustments which are by no means limited to Canada but are occurring around the world. Attitudes and lifestyles are changing, and some dramatic changes in population demographics will take place during the next two decades. An aging, better educated, slower expanding population with more demands for nutritional value and a desire for diminished portion size indicates a lower per capita food consumption in the future. These changes will produce opportunities, but will also require adjustment for rationalization.

In the final report of the Food Prices Review Board, entitled *Telling It Like It Is*, Canadians were warned of:

[Traduction]

pas être jugées comme une solution de rechange permettant de créer un équilibre entre les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs.

Deuxièmement, le projet de loi C-85 créerait une nouvelle société de la Couronne jouissant de pouvoirs importants lui permettant de formuler et de mettre en œuvre des politiques touchant les consommateurs. Mais l'ACC est d'avis que, puisqu'il y a toujours ambiguïtés quant aux rapports entre la société, ses clients, le gouvernement du jour et le Parlement, les intérêts du consommateur ne joueront pas un rôle suffisamment important dans la formulation de politiques alimentaires par Canagrex.

Finalement, le rôle que donne le projet de loi C-85 à Canagrex, est le même que celui de structures déjà mises sur pied dans d'autres domaines, par le gouvernement canadien.

L'ACC est consciente du fait que l'industrie agro-alimentaire canadienne est importante pour deux raisons: elle est notre source d'approvisionnement alimentaire et elle contribue largement à l'économie canadienne. C'est pourquoi notre association a toujours appuyé, voire encouragé la promotion des aliments et produits agricoles canadiens ici comme à l'étranger.

De fait, bon nombre des interventions de l'ACC n'ont visé qu'à encourager le secteur alimentaire à réaliser la totalité de son potentiel. Par exemple, notre position face aux commissions ou offices nationaux de commercialisation tenait pour acquis que les producteurs canadiens d'aliments primaires pouvaient augmenter leur production et être plus efficaces. Nous savons cependant que dans bien des domaines des améliorations sont possibles. Au fil des ans, nous avons souvent fait valoir nos préoccupations concernant, entre autres choses, la sécurité alimentaire, l'étiquetage des aliments, l'efficacité, les normes de classement et les services d'inspection des aliments. Sur tous ces points, il nous faut exercer une vigilance constante pour maintenir la compétitivité et la force de notre industrie alimentaire.

Tout en étant persuadée des possibilités qui s'offrent réellement à l'industrie alimentaire du Canada dans les années 1980 et 1990, l'ACC est inquiète de constater que l'idée de créer un organisme d'exportation appelé Canagrex a été formulée sans tenir compte du besoin d'étudier d'abord la situation de la demande au Canada. De fait, d'importants rajustement seront nécessaires, non seulement au Canada. De fait, d'importants rajustements seront nécessaires, non seulement au Canada mais partout ailleurs dans le monde. Les attitudes et modes de vie évoluent et de profondes modifications démographiques se produiront au cours des deux prochaines décennies. Le vieillissement d'une population mieux instruite qui exigera des aliments ayant une meilleure valeur nutritive qu'elle consommera en quantités moindres annonce une diminution de la consommation alimentaire par habitant dans l'avenir. Cette évolution offrira certes des possibilités, mais nécessitera des rajustements, donc une rationalisation.

Dans le rapport final de la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires, intitulé «La réalité sans détour», on faisait remarquer aux Canadiens:

[Text]

... a significant danger in separating consideration of the producer and consumer interests.

Several years have passed since publication of the board's warning, but CAC remains concerned that there still appears to be little progress made in considering consumer demand when production-related food policies are formulated.

CAC recognizes that producers have legitimate rights to organize to protect and advance their interests. Yet collective producer action which results in formal regulations being put in place is acceptable to CAC only if consumers can be assured that the benefits that normally flow from a competitive marketplace will accrue to consumers under the regulatory scheme.

CAC therefore welcomes initiatives which will result in a more efficient and competitive food industry, and which will prevent abuses of market power. Many marketing boards have successfully worked towards the end of improving market performance, for example by improving product assembly and transportation, providing superior marketing information and pricing services, and encouraging the development of higher quality products and more efficient production techniques. Inevitably, such initiatives have provided benefits to consumers.

However, there are many examples where benefit to Canadian consumers has been denied, and indeed where the consumer interest has been excluded from the development and implementation of government programs directed to the food production sector, and where results of the exclusion are seen in programs which represent an unhealthy sacrifice of the consumer's interest to the producer's. Here we would like to describe a recent example.

On January 10, 1983, the Consumers' Association of Canada received a copy of a news release issued by the Canadian Egg Marketing Agency on January 7, 1983. The news release indicated that the price egg producers received for a dozen Grade A large eggs would increase by one cent, and that there will be further increases of one cent a month over the "next few months". These increases result from interim changes in the labour rate announced by CEMA.

The labour rate to be paid to egg producers was one of the subjects discussed at the fact finding inquiry into egg production costs. The recommendation of that inquiry was that further study was required. As noted in the Canadian Egg Marketing Agency news release, the studies are under way but results are not expected for about six months. It was the position of CAC that no action should be taken until the results of the studies are tabled and discussed. As was stated at the inquiry by CAC and other groups, it is not appropriate to examine an individual component of the cost of production

[Traduction]

... qu'il est très dangereux de vouloir séparer les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs.

Plusieurs années ont passé depuis la publication de cette mise en garde par la Commission, mais l'ACC s'inquiète toujours du manque de progrès à cet égard puisqu'on ne semble pas tenir compte de la demande des consommateurs lors de la formulation de politiques portant sur la production alimentaire.

L'ACC reconnaît que les producteurs ont le droit légitime de se regrouper pour protéger et promouvoir leurs intérêts. Cependant elle ne peut accepter les mesures, adoptées collectivement par les agriculteurs, qui ont pour résultat la mise en œuvre de règlements officiels que si on peut assurer aux consommateurs qu'ils profiteront également, dans le cadre du programme de réglementation, des avantages qui découlent normalement d'un marché concurrentiel.

L'ACC est donc heureuse des initiatives qui rendront l'industrie alimentaire plus efficace et plus concurrentielle, et qui empêcheront un abus des pouvoirs du marché. Bon nombre d'offices de commercialisation ont cherché à assurer un meilleur rendement du marché, et y ont réussi, en améliorant, par exemple, le montage et le transport du produit, en fournissant de meilleurs renseignements sur la commercialisation et en offrant de meilleurs services pour l'établissement des prix, ainsi qu'en encourageant le développement de produits de meilleure qualité et de techniques de production plus efficaces. Inévitablement, ces initiatives ont été à l'avantage des consommateurs.

Toutefois, il y a bon nombre d'exemples d'occasions où l'on a pas tenu compte des avantages qui auraient dû être transmis aux consommateurs canadiens, et où, de fait, l'intérêt du consommateur a franchement été ignoré lors de la formulation et la mise en œuvre de programmes gouvernementaux touchant le secteur de la production alimentaire; dans ces circonstances, à la suite de l'exclusion des intérêts du consommateur, on a sacrifié l'intérêt du consommateur pour tout offrir aux producteurs. J'aimerais vous citer un exemple récent.

Le 10 janvier 1983, l'Association des consommateurs du Canada a reçu un exemplaire du communiqué du 7 janvier 1983 de l'Office canadien de commercialisation des œufs (OCCO). L'Office annonçait que le prix versé aux producteurs canadiens pour une douzaine d'œufs de catégorie A—Gros augmenterait de un cent et qu'il y aurait d'autres augmentations de un cent par mois pendant «les quelques prochains mois». Cette hausse est le résultat de changements provisoires apportés dans le taux de main-d'œuvre annoncés par l'OCCO.

Le taux de main-d'œuvre payé au producteur d'œufs est une des questions qui a été abordée par la Commission d'enquête sur les coûts de production des œufs. La Commission avait recommandé d'approfondir la question. Comme le dit le communiqué de l'Office canadien de commercialisation des œufs, des études ont été entreprises mais on ne prévoit pas la publication des résultats avant environ six mois. L'ACC était d'avis qu'aucune mesure ne devrait être prise tant que les résultats des études n'auraient pas été déposés et étudiés. Comme l'ACC et d'autres groupes l'ont dit lors de cette

[Text]

formula in isolation; one must look at the overall formula and the returns which result from it.

CEMA had taken one particular subject from the egg inquiry and decided unilaterally to make changes. This action, which we understood was not sanctioned by the National Farm Products Marketing Council, not only brings into question the mandate of that body, but also brings the recent public hearing process into disrepute. CAC itself certainly questioned the efficacy of expending time and money to represent the consumer interest in public hearings when the recommendations of those hearings are ignored. The reason for this concern are now evident: Governing councils must be given clear authority to ensure that consumer as well as producer interests are considered when implementing their recommendations.

Too often in the past Parliament has been asked by governments of the day to pass legislation creating crown corporations and delegating to them extensive policy making and policy implementation powers without Parliament knowing to what ends and in whose interests these powers are to be exercised over time. Further, such legislation has often failed to provide for adequate accountability of the crown corporations to Parliament for the exercise of these powers.

With regard to the bill to create Canagrex, the Consumers' Association of Canada is concerned that Parliament is again being asked to provide legislative sanction for the creation of a crown corporation without Parliament knowing the ends to which the government intends those powers to be put. In other words, Parliament is being asked to pass legislation which (a) creates a new crown corporation and provides for its structure and financing procedures, (b) briefly states the tasks which it is to perform, which is to promote, facilitate and, subject to certain stipulations, engage in the export of agricultural products and services and food products and services, and (c) lists the powers which the corporation will have at its disposal in carrying out its assigned tasks. What is noticeably absent from this bill, even more so than with certain others of its genre, is a clear statement of the long-term substantive policy ends towards which Canagrex is to employ a variety of means. Put another way, in whose interest is Canagrex to exercise its rather substantial list of powers?

A defender of Canagrex might, of course, respond to the question, "What is the long-term substantive policy goal which justifies the creation of Canagrex?" by noting simply that the goal is self-evident, that is, to increase Canada's export trade in agricultural and food products and services. While it should be stressed that the Consumers' Association of Canada is certainly not opposed in principle to the export of these goods and services, we submit that a hypothetical increase in such exports is not in and of itself sufficient justification for the creation of yet another crown corporation. In any given case, the desirability of increased exports of a particular product

[Traduction]

enquête, on ne peut étudier qu'un élément précis d'une formule de coûts de production; on doit étudier l'ensemble de la formule et les revenus qui en résultent.

L'OCCO a choisi un des aspects étudiés lors de cette enquête et a décidé unilatéralement d'apporter des modifications. Cette décision qui, si nous avons bien compris, n'a pas été sanctionnée par le Conseil national de commercialisation des produits agricoles, remet en question le mandat de cet organisme, et discrédite le récent processus d'audiences publiques. L'ACC n'a pas manqué de contester la nécessité d'investir du temps et de l'argent pour représenter les intérêts du consommateur lors d'audiences publiques si les recommandations des commissions d'enquête sont ignorées. Nos raisons en sont maintenant évidentes: les conseils d'administration doivent être clairement autorisés à veiller à ce que les intérêts du consommateur ainsi que ceux du producteur soient pris en considération lorsqu'ils décident de mettre en œuvre leurs recommandations.

Trop souvent par le passé, les gouvernements ont demandé au Parlement d'adopter un projet de loi portant création d'une société de la Couronne et lui accordant d'importants pouvoirs de légiférer et de mettre en œuvre des politiques sans que le Parlement sache à quels fins et dans quels intérêts ces pouvoirs seraient employés. De plus, de telles lois n'ont souvent pas su assurer une responsabilité adéquate des sociétés de la Couronne devant le Parlement, en ce qui a trait à l'utilisation de ces pouvoirs.

En ce qui a trait au projet de loi portant création de Canagrex, l'Association des consommateurs du Canada craint qu'on demande encore une fois au Parlement d'approuver la création d'une société de la Couronne sans qu'il sache à quels fins le gouvernement a l'intention de se servir de ces pouvoirs. En d'autres termes, on demande au Parlement d'adopter une loi qui (a) crée une nouvelle société de la Couronne et en prévoit la structure et les méthodes de financement, (b) énonce brièvement les fonctions dont on la chargera, soit faire, faciliter et, sous réserve de certaines dispositions, promouvoir l'exportation de produits et services agricoles et alimentaires, et (c) donne une liste des pouvoirs dont jouira la société pour effectuer les tâches dont on l'a chargée. L'absence d'une déclaration nette des objectifs politiques à long terme pour lesquels Canagrex pourra se servir de toute une série d'instruments est encore plus évidente dans ce projet de loi que dans certains autres du même genre. En d'autres termes, dans l'intérêt de qui Canagrex se servira-t-il de cette liste importante de pouvoirs?

Un défenseur de Canagrex pourrait, évidemment, répondre à la question: «Quels sont les objectifs politiques importants à long-terme qui justifient la création de Canagrex?» en faisant simplement remarquer que l'objectif est évident, soit accroître les exportations du Canada dans le secteur des services et produits agricoles et alimentaires. Bien qu'il faille signaler que l'Association des consommateurs du Canada ne s'oppose certes pas, en principe, à l'exportation de ces marchandises et de ces services, nous sommes toutefois d'avis qu'une augmentation hypothétique de ces exportations ne suffit pas à justifier la création d'une autre société de la Couronne. De toute façon,

[Text]

must be weighed against a variety of other considerations, such as the possible effects of that export on domestic market conditions. This process of weighing is the stuff of policy making: Whose interests will be served by the decision and whose will be subordinated? To respond, as might some of its proponents, that the creation and purpose of Canagrex are to serve the national interest or the public interest is to beg the question. What is important is the conception of the national or public interest which is accepted as the appropriate one.

CAC is concerned that in the Canagrex case the deck is stacked against the consumer interest, or, if you will, the consumer perspective on the national interest. The bill does not provide any explicit criteria by which Canagrex is to make its decisions on the advisability of particular export initiatives. Canagrex is thus to be delegated extensive power to make as well as to implement policy without Parliament providing a set of substantive guidelines as to how this power is to be employed. Without such guidelines, CAC is naturally suspicious that interests most often to be served by Canagrex will be those of the crown corporation's potential partners and allies under clause 14(1)(e) of the bill and/or the interests of the corporation itself. The Consumers' Association of Canada knows from unhappy experience that interests of such organizations, be they public or private sector, or their interpretations of the public or national interest, are not necessarily consistent with the interests of Canadian consumers.

In fairness, CAC acknowledges that the proposed Canagrex legislation does not ignore the subjects of political direction and accountability. The provisions in the amended bill which deal with these two subjects are not significantly different from such provisions in much existing crown corporation legislation, and in a couple of instances represent some measure of improvement over them. We realize that Canagrex would not be given unlimited carte blanche to set its own policy goals unilaterally or in conjunction with vested interests. It would be subject to political direction in the form of general or special directions given in writing by the Governor in Council. Further, through the requirements that Canagrex must have annual government approval of its capital and operating budgets and of its corporate plan, there is a real possibility that the government of the day can exert a measure of political direction over the policies pursued by Canagrex.

Provisions relating to the subject of accountability to Parliament include the requirements that Canagrex must annually submit to Parliament, through the Minister of Agriculture, a summary of its capital budget for parliamentary scrutiny; that it must annually seek *parliamentary appropriations* from the Consolidated Revenue Fund; that it must annually submit to Parliament an annual report, including a summary of its corporate plan; that after five years of operation it will be

[Traduction]

l'opportunité d'accroître les exportations d'un produit donné doit être évaluée en fonction de toute une série d'autres éléments, dont les répercussions éventuelles de ces exportations sur le marché national. Ce procédé d'évaluation constitue l'étoffe même du processus d'élaboration des décisions: quels intérêts servira-t-on en prenant cette décision et quels intérêts y seront-ils subordonnés? Répondre à cette question de la même façon que le feraient certains des défenseurs de Canagrex en disant que la création et l'objet de Canagrex sont de servir l'intérêt national et l'intérêt du public est en quelque sorte présumer la question résolue. Ce qui importe est la conception de l'intérêt public ou national, acceptée comme appropriée.

L'ACC craint que, dans le cas de Canagrex, les dés sont pipés contre les consommateurs, ou, si vous voulez, les perspectives des consommateurs par rapport à l'intérêt national. Le projet de loi ne prévoit pas de critères explicites que doit respecter Canagrex pour déterminer l'opportunité d'initiatives spéciales sur l'exportation. Canagrex reçoit donc ainsi d'importants pouvoirs pour adopter et mettre en œuvre des politiques sans que le Parlement ait établi un ensemble de lignes directrices sur l'emploi de ce pouvoir. En l'absence de ces lignes directrices, l'ACC craint naturellement que les intérêts qui seront le plus souvent défendus par Canagrex seront ceux de ses partenaires et alliés éventuels conformément à l'alinéa 14(1)e) du projet de loi, ceux de la société elle-même ou les deux. Des expériences malheureuses ont appris à l'Association des consommateurs du Canada que les intérêts de tels organismes, privés ou publics, ou leur interprétation de l'intérêt national ou public, ne sont pas nécessairement compatibles avec les intérêts des consommateurs canadiens.

En toute justice, l'ACC reconnaît que le projet de loi portant création de Canagrex n'ignore pas l'orientation politique ni le principe de la responsabilité devant le Parlement. Les dispositions dans la version modifiée du projet de loi qui traitent de ces deux aspects, ne sont pas vraiment différentes des autres dispositions du genre qu'on retrouve dans les autres lois régissant des sociétés de la Couronne, et dans certains cas, celles du projet de loi C-85 représentent une certaine amélioration. Nous sommes conscients du fait que Canagrex ne recevrait pas carte blanche pour établir ses propres objectifs politiques unilatéralement ou en fonction de ses intérêts. Canagrex serait assujettis à une orientation politique sous la forme de directives spéciales ou générales, présentées par écrit par le gouverneur en conseil. De plus, en insistant pour que Canagrex reçoive chaque année, l'approbation du gouvernement pour ses budgets d'investissement et d'exploitation, ainsi que pour son plan, le gouvernement pourrait exercer un vrai contrôle politique sur les mesures adoptées par la société.

Les dispositions portant sur les comptes à rendre au Parlement prévoient entre autres que Canagrex présente annuellement au Parlement, par l'entremise du ministre de l'Agriculture, un résumé de son budget d'investissement; qu'elle demande annuellement une affectation de crédits du Parlement sur le Fonds du revenu consolidé; qu'elle dépose annuellement devant le Parlement un rapport annuel incluant le sommaire de son plan; qu'après cinq ans d'exploitation, la loi

[Text]

subject to review by the House Standing Committee on Agriculture; and that the Auditor-Gen may conduct a comprehensive audit of Canagrex. Again, we acknowledge that much of this is standard legislation dealing with agency-type crown corporations, and that in fact in a couple of instances it goes farther than much of this legislation.

However laudable some of these provisions may be in a narrow sense, a fundamental dilemma remains. Crown corporations are generally created as such precisely to give them a measure of arm's length autonomy from the normal amount of political direction and parliamentary accountability which is associated with the regular departments of government. We assume this is also the case with Canagrex, and hence all of the above-mentioned provisions in the Canagrex bill do not alleviate our concern that Canagrex will enjoy a significant measure of independence from political direction, and in particular from parliamentary accountability in making policy decisions which might have detrimental effects on consumers. Indeed, even if the Governor in Council does provide considerable political direction to Canagrex, it is not at all clear how much, and in what ways, ministers will be held accountable to Parliament for this direction.

CAC finds all of this particularly troubling in view of the fact, to be discussed below, that Canagrex will apparently overlap with existing export development vehicles, at least one of which is located in a regular department where the lines of political direction and accountability are well-established by convention and statute.

It is an axiom of the Consumers' Association of Canada that the consumer interest is best served when scarce resources are used in the most efficient ways possible. Certainly resources spent creating duplicate institutions with existing goods, services or structures cannot, by any criterion, be considered a wise use. Canagrex appears to CAC to be an amalgam of existing programs designed to facilitate food exports. Duplication of these government and crown corporation services is costly, inefficient, in the sense that any shortcoming or problems in various programs that may currently exist are not addressed, and inconsistent with the Government of Canada's broad program of restraint. Therefore, CAC holds that the consumer interest is poorly served by this legislation.

The brief statement of tasks in the long title to Bill C-85 and the section entitled "Purposes and Powers" included in the legislation bear striking resemblance to programs and legislation already in existence. According to the long title of the bill, the purpose of Canagrex is to:

... promote, facilitate, and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Although certainly that is a broad mandate—and its unspecific nature is dealt with elsewhere in this brief—components of Canagrex's mission are already addressed by at least two other statutes. First, the long title of the Export Development Act, the statute that sets out the framework for the Export De-

[Traduction]

portant création de Canagrex soit étudiée par le Comité permanent de la Chambre des communes de l'agriculture; et que le Vérificateur général peut procéder à une vérification exhaustive. Encore une fois, nous reconnaissons qu'une bonne partie de ces dispositions sont la norme lorsqu'il s'agit de sociétés de la Couronne et que de fait, dans quelques cas, elles vont plus loin.

Bien que certaines de ces dispositions soient très louables dans un sens limité, le problème fondamental demeure. Les sociétés de la Couronne sont généralement mises sur pied précisément pour leur assurer une certaine autonomie par rapport à l'orientation politique et à la responsabilité parlementaire normales des ministères. Nous supposons que c'est également le cas de Canagrex, et c'est pourquoi toutes les dispositions susmentionnées du projet de loi sur Canagrex ne font pas disparaître notre crainte que Canagrex jouira d'une indépendance considérable envers toute orientation politique et, en particulier, d'une responsabilité devant le Parlement lorsque viendra le temps de formuler des politiques qui pourraient avoir des répercussions négatives sur le consommateur. En effet, même si le gouverneur en conseil détermine, dans une certaine mesure, l'orientation politique de Canagrex, il n'est pas tout à fait évident dans quelle mesure et de quelle façon les ministres seront responsables devant le Parlement.

L'ACC est d'avis que cet aspect est particulièrement inquiétant puisque, comme on l'expliquera plus tard, Canagrex fera apparemment double emploi avec des véhicules de développement des marchés d'exportation qui sont déjà en place, dont un relève d'un ministère dont l'orientation politique et les responsabilités sont bien établies par des conventions et par des lois.

Selon l'axiome de l'Association des consommateurs du Canada, l'intérêt du consommateur est mieux servi lorsque des ressources limitées sont utilisées de la façon la plus efficace. Il est évident que les ressources utilisées pour créer des organismes identiques à des instruments déjà établis qui disposent de biens, de service et de structures, ne peuvent pas, être jugées d'un emploi utile. Ainsi, pour l'ACC Canagrex semble être un amalgame de programmes existants, conçus pour faciliter l'exportation des produits alimentaires. La répétition de ces services du gouvernement et de sociétés de la Couronne est coûteux et inefficace puisque tout défaut ou problème des divers programmes déjà en œuvre ne sont pas réglés, de plus, elle n'est pas compatible avec le programme fédéral global de restrictions. Ainsi, l'ACC est d'avis que l'intérêt du consommateur n'est pas bien servi par cette loi.

La brève liste de tâches que l'on retrouve dans le long titre du projet de loi C-85 et dans la division intitulé «Mission et pouvoirs» du projet de loi, ressemble énormément aux programmes et aux lois déjà en place. Selon le long titre du projet de loi, Canagrex a pour objet:

... de faire, faciliter et promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Bien que ce mandat soit certainement vaste—et sa nature vague est abordée ailleurs dans le présent mémoire—les éléments de la mission de Canagrex sont déjà traités par au moins deux autres lois. Tout d'abord, le long titre de la Loi créant la

[Text]

velopment Corporation, describes the corporation's role as follows:

... to facilitate and develop export trade by the provision of insurance, guarantees, loans and other financial facilities.

The Department of Industry, Trade and Commerce Act states that, among other things, the department shall:

... improve the access of Canadian produce, products and services into external markets through trade negotiations and the promotion of trade relations with other countries.

It appears, then, that the tasks to be performed by Canagrex are already part of the mandates of an existing department and of another crown corporation.

Similarly, the powers granted to Canagrex resemble, and in some cases are identical to, powers granted other export-facilitating agencies. For example, the powers of Canagrex, as set out in clause 14(1), match those of the Export Development Corporation outlined in section 10(1) of the Export Development Act. Furthermore, non-financial powers would enable Canagrex to offer services already available to exporters and producers of food through the Department of Industry Trade and Commerce's Program for Export Market Development (PEMD), the Food Branch. According to a departmental brochure, PEMD food offers assistance:

... to Canadian companies, producer organizations, marketing agencies, and industry associations.

Assistance is intended:

... to encourage applicants to undertake new or incremental export initiatives which would eventually lead to an increase in export markets for Canadian agricultural, fisheries, and food products.

The PEMD program makes available assistance of precisely the type that Canagrex claims it will offer, including identification of export markets, promotion of Canadian products, bringing together potential foreign buyers and Canadian producers, formal bidding on foreign projects.

CAC does not appear before this committee as a promoter of the Export Development Corporation or of the PEMD food program, or even as a judge as to the merits of assistance offered by PEMD and Canagrex. Rather, we simply point out that, to a substantial degree, Bill C-85 will permit the establishment of a corporation to perform tasks already assigned to other agencies. If these tasks are not being carried out, or if agricultural products are not being marketed successfully by the federal department charged with the responsibility to do so, the first action undertaken ought to be a review of those structures currently performing these functions. Ineffective structures should be repaired or replaced, but parallel struc-

[Traduction]

Société pour l'expansion des exportations dans laquelle on décrit la société comme ayant pour objet:

... de faciliter et d'accroître le commerce des exportations au moyen d'assurances, de garanties, de prêts, et d'autres mesures financières.

La Loi concernant le ministère de l'Industrie et du Commerce prévoit, entre autres, que le ministère devra

... faciliter l'entrée des denrées, produits et services canadiens sur les marchés extérieurs, par voie de négociations commerciales et en favorisant les relations commerciales avec les autres pays.

Il semble donc que les fonctions de Canagrex font déjà partie des mandats d'un autre ministère et d'une autre société de la Couronne.

De la même façon, les pouvoirs accordés à Canagrex ressemblent, et dans certains cas sont identiques, aux pouvoirs accordés aux autres organismes chargés de faciliter les exportations. Par exemple, les pouvoirs de Canagrex, tels que décrits au paragraphe 14(1), sont identiques à ceux de la Société pour l'expansion des exportations tels que décrits au paragraphe 10(1) de la Loi créant la société pour l'expansion des exportations. De plus, les pouvoirs autres que financiers permettraient à Canagrex d'offrir des services qui sont déjà offerts aux exportateurs et aux producteurs de produits alimentaires dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)—Alimentation, du ministère de l'Industrie et du Commerce. Selon une brochure publiée par le ministère, le PDME—Alimentation offre son aide:

... aux sociétés, aux organismes producteurs, aux associations industrielles et aux organismes de commercialisation canadiens.

Cette aide vise:

... à encourager les requérants à entreprendre des projets d'exploitation de nouveaux marchés d'exportation ou d'accroissement des marchés actuels qui entraîneraient éventuellement un accroissement des marchés d'exportation des produits des secteurs de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation canadiens.

Le programme PDME offre le type d'aide précis que Canagrex soutient qu'il pourra offrir, y compris l'identification des marchés d'exportation, la promotion des produits canadiens, et la mise en contact des acheteurs étrangers éventuels et des producteurs canadiens, ainsi que les appels d'offres officiels pour les projets à l'étranger.

L'ACC ne comparaît pas devant votre comité pour promouvoir la Société pour l'expansion des exportations ou le PDME—Alimentation, ou même pour juger des mérites de l'aide offerte par le PDME et Canagrex. Nous désirons plutôt simplement signaler que dans une certaine mesure le projet de loi C-85 permettra la création d'une société qui sera chargée de tâches qui ont déjà été affectées à d'autres organismes. Si ces tâches ne sont pas réalisées, ou si les produits agricoles ne sont pas mis sur le marché avec succès par le ministère fédéral chargé de le faire, la première chose à faire serait de reviser les structures qui sont chargées actuellement d'accomplir ces tâches. Des structures inefficaces doivent être corrigées ou

[Text]

tures offering similar services in or under the auspices of two different departments should not result from any such review.

Finally, a question raised earlier is appropriate to this discussion, namely: In whose interests will Canagrex act? Will Agriculture Canada and the minister gain more contact with and control over the marketing of agricultural produce abroad? Will producers benefit from another support agency? If Canagrex operates in parallel with other food export programs will producers have a choice of either self-help assistance from PEMD or those benefits available from institutional assistance given by Canagrex to producer groups, co-operatives, exporters and other organizations?

However, the interest of consumers, as mentioned earlier in this presentation, are not well served by any allocation of resources that duplicates already existing facilities. Thus it can be clearly stated that, while government and producer interests may benefit from Bill C-85, the consumer interest is not advanced by this legislation.

The Chairman: Are there any further presentations at this moment?

Mr. Cohen: I would only add this before any questions are asked. We were able to sit in on part of the testimony of a previous witness. As he noted, it has been becoming clear publicly in the last few weeks that the consensus one would assume would be evident among the producer groups for such legislation appears to be lessening. I can agree with anybody who suggests that we will never get unanimity on anything like that, but I would say that, by anybody's definition, the necessary consensus to proceed is lacking, and given the kind of things we have talked about in our brief we have serious concerns about going ahead with this legislation at this time.

Senator Anderson: I gather you felt that increasing exports will raise the consumer price in Canada.

Mr. Cohen: That is a possibility. It is a possibility under current assistance programs already supported and organized by the government.

Senator Anderson: There is no difference. This may or may not be the case.

Mr. Cohen: That is right.

Senator Le Moynes: I find a little surprising your assertion on page 3 of the brief where you say we are about to eat less and less. Could you elaborate on that little? Could you give us a little more foundation and justification for that assertion?

Ms. Bisanz: I think we have already seen an indication of that in our grocery stores. Consumers are changing their demands and are requiring smaller portion sizing, at the same time increasing the emphasis on nutritional foods; they are balancing the amount of food they eat by the amount of nutrition they get from the food that they do eat.

[Traduction]

remplacées, mais des structures parallèles offrant des services semblables sous les auspices de deux ministères différents ne doivent pas être le résultat de ce réexamen.

Enfin, une question soulevée plus tôt se rapporte précisément à la présente discussion, à savoir: dans l'intérêt de qui Canagrex agira-t-elle? Le ministre de l'Agriculture pourra-t-il exercer un plus grand contrôle sur la mise en marché des produits agricoles à l'étranger? Un autre organisme de soutien sera-t-il utile aux producteurs? Si Canagrex fonctionne parallèlement à d'autres programmes d'exportation de produits alimentaires, les producteurs auront-ils le choix entre l'aide dont ils peuvent bénéficier en vertu du programme de développement des marchés d'exportation et l'aide que peut offrir Canagrex, en tant que société, à des groupes de producteurs, à des coopératives, à des exportateurs et à d'autres organisations?

Cependant, comme on l'a dit tout à l'heure, il n'est pas dans l'intérêt des consommateurs que des ressources soient allouées à un organisme qui ferait double emploi. On peut donc dire sans se tromper que le projet de loi C-85 servirait peut-être les intérêts du gouvernement et des producteurs, mais peut-être pas ceux des consommateurs.

Le président: Y a-t-il d'autres exposés pour le moment?

M. Cohen: Je tiens seulement à ajouter ceci avant qu'on en vienne aux questions. Nous avons entendu une partie du témoignage d'un témoin précédent. Comme il l'a dit, on s'est rendu compte au cours des quelques dernières semaines que l'accord règne de moins en moins chez les groupes de producteurs au sujet du projet de loi à l'étude. Je conviens qu'il ne pourrait jamais y avoir unanimité sur une telle question, mais je dois dire que sans le consensus de la majorité et étant donné le genre de problèmes dont nous avons parlé dans notre mémoire, nous hésitons sérieusement à l'heure actuelle à approuver ce projet de loi.

Le sénateur Anderson: Vous avez donc l'impression qu'une augmentation des exportations entraînerait une augmentation des prix à la consommation au Canada.

M. Cohen: C'est une possibilité, avec les programmes d'aide actuellement financés et mis en œuvre par le gouvernement.

Le sénateur Anderson: La situation est la même. Ce pourrait ou non être le cas.

M. Cohen: C'est exact.

Le sénateur Le Moynes: J'ai été quelque peu surpris à la lecture de la page 3 de votre mémoire où vous dites que nous allons manger de moins en moins. Pourriez-vous vous expliquer? Pourriez-vous essayer de nous prouver ce que vous avancez?

Mme Bisanz: Je pense que nous en avons déjà eu la preuve dans les épiceries. La demande des consommateurs change. Ils exigent des portions plus petites et des aliments plus nutritifs. Ils accordent de plus en plus d'importance à la valeur nutritive des aliments qu'ils consomment.

[Text]

Senator Le Moyne: Would you say that is universal? Is that true in the Third World countries?

Ms. Bisanz: I think so. We cannot speak for the Third World countries, but certainly there is a growing consciousness in Third World countries. We have evidence of that through an organization of which we are a member. As the consciousness and education level increases in the Third World countries the consumers in those countries are demanding more nutritious food but less quantities of food.

Senator Le Moyne: Universally you would say there is reduced consumption?

Ms. Bisanz: Yes, I believe so.

Senator Le Moyne: Quantitatively and not relatively?

Mr. Cohen: Per capita.

Ms. Bisanz: Right, per capita.

Senator Fournier: I think you are talking my language. That is all I have to say.

Senator Anderson: You have figures to back that up?

Ms. Bisanz: We do not have them here.

Senator Anderson: But you do have them, I understand.

Senator McGrand: Did I understand you to say that the producers are less interested in Canagrex now than they were a few months ago? Or were you talking about consumers?

Mr. Cohen: We were referring to two things really. First, one would hope that legislation like this, if it is to be useful, would be able to demonstrate its usefulness by being the subject of consensus among a broad range of producers. While some producers have supported the legislation, many have not, and the number of producers joining the ranks of those who do not is growing. It concerns us that there are producers who have changed their minds and are withdrawing their support from the legislation. We are concerned that there has not been consensus among the producers. If that is so, do we really need it?

The Chairman: Are there any further questions?

Thank you very much for your appearance before us this afternoon. It was an excellent brief, and the information contained in it will be very valuable to us as a brief and as part of our permanent record. I am sure we would be asking you more questions, but the division bell is ringing and we have to go to the chamber to vote. Again, thank you.

The Chairman: Honourable senators, before proceeding, might I advise you that our committee meets next Tuesday afternoon at 2 o'clock. We will have appearing before us the Prairie Canola Council, Prairie West Grain and the Department of Agriculture of the Government of Saskatchewan.

I have been informed that the Senate itself will sit on Monday afternoon at 2 o'clock and again Tuesday evening at 8 o'clock, and not on Tuesday afternoon, so we will not require permission to sit on Tuesday afternoon. That session should

[Traduction]

Le sénateur Le Moyne: Diriez-vous que cette tendance est universelle? Est-ce vrai des pays du tiers-monde?

Mme Bisanz: Je pense que oui. Nous ne pouvons parler au nom des pays du tiers-monde, mais je suis persuadée que c'est une question dont ils prennent de plus en plus conscience. C'est ce dont s'est rendu compte une organisation dont nous sommes membres. A mesure que l'étendue des connaissances et le niveau de scolarité augmentent dans les pays du tiers-monde, les consommateurs de ces pays demandent des aliments plus nutritifs en quantités moindres.

Le sénateur Le Moyne: Vous dites donc que la consommation a diminué partout dans le monde?

Mme Bisanz: Oui, je le pense.

Le sénateur Le Moyne: Quantitativement et non relativement?

M. Cohen: Par habitant.

Mme Bisanz: C'est exact, par habitant.

Le sénateur Fournier: Je pense que nous parlons le même langage. C'est tout ce que j'ai à dire.

Le sénateur Anderson: Vous avez des chiffres qui prouvent ce que vous avancez?

Mme Bisanz: Pas avec nous.

Le sénateur Anderson: Mais dois-je comprendre que vous en avez?

Le sénateur McGrand: Ai-je bien compris ce que vous avez dit? Les producteurs sont moins intéressés aujourd'hui par Canagrex qu'ils ne l'étaient il y a quelques mois? Ou parliez-vous des consommateurs?

M. Cohen: Nous parlions en fait des deux. Pour être utile, un projet de loi de ce genre doit recevoir l'accord des producteurs de divers secteurs. Certains producteurs ont appuyé le projet de loi, mais beaucoup l'ont rejeté et nombreux sont ceux qui viennent joindre les rangs de ces derniers. Nous nous inquiétons du fait que certains producteurs aient changé d'avis et cessé d'approuver le projet de loi. Nous nous inquiétons également de ce que l'accord ne règne pas parmi les producteurs. Dans ces conditions, avons-nous vraiment besoin de Canagrex?

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Je vous remercie beaucoup d'avoir bien voulu témoigner devant nous cet après-midi. Vous nous avez présenté un excellent mémoire et les renseignements qu'il contient nous seront très utiles. Je suis certain que nous aurions d'autres questions à vous poser, mais la sonnerie se fait entendre et il nous faut aller voter. Encore une fois, merci.

Le président: Honorables sénateurs, avant de commencer, je tiens à vous aviser que notre Comité se réunit mardi prochain à 2 heures. Nous entendrons alors le témoignage de représentants du Prairie Canola Council, de la Prairie West Chain et du ministère de l'Agriculture du gouvernement de la Saskatchewan.

On vient tout juste de me dire que le Sénat siégera lundi après-midi à 2 heures et mardi soir à 8 heures et non pas mardi après-midi de sorte qu'il ne nous sera pas nécessaire de demander l'autorisation de nous réunir mardi après-midi. Cette

[Text]

end the pre-study of the bill. Then we wait until the Senate receives the bill itself from the House of Commons and officially refers it back to this committee.

Senator Molgat: Mr. Chairman, if there are further requests by people who wish to appear before us, is it your intention to hear their submissions?

The Chairman: Yes, subject to the wishes of the committee, of course. We intend to hear all those who would like to appear before us between now and the time we get the bill.

There are, perhaps, one or two other government departments which may wish to appear. We could hear from them in the course of the pre-study or after the bill is referred to the Senate from the House of Commons.

Honourable senators, I would like to welcome on your behalf the Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange. On my immediate right is Mr. Clifford Swartz, the Chairman of the Sub-committee on Canagrex. Seated next to him are Mr. Shel Diamond and Mr. David Richardson. I welcome you, gentlemen, and ask you to please make your presentations and feel free to partake in the discussions.

Mr. Clifford Swartz, Chairman, Canagrex Subcommittee, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange: Thank you, Mr. Chairman. Due to the short time in which we prepared our presentation, we could not provide it in both official languages. Please accept our apologies for this.

We are sincerely pleased to be here today representing the Shippers & Exporters Association. In that capacity we represent a number of individual firms, all of whom are involved in the export of Canadian agricultural production. The most recent year for which cumulative figures are available indicates that we have a combined trading volume of approximately seven billion dollars. We employ over 10,000 Canadians and have investments in handling and processing facilities of many billions. Some of our members are engaged in the Ridley Island development on the West Coast, which in itself represents enormous ongoing capital investment. We own and operate most of the storage and handling facilities for grains and oilseeds in Canada, including almost all of the export terminals. We are involved in processing agricultural products and include in our group the largest crusher of rapeseed in Canada, one of the largest in the world. Our activities embrace the production, processing, and marketing of agricultural products from seed to feed, from flour to margarine to Triticale crackers.

We engage in export marketing worldwide and domestic trading nationwide.

Lest all of this seem to imply that we stand before you, or sit before you, as big business interests, we want to ensure that you are aware that part of our group is the western wheat

[Traduction]

réunion devrait mettre un terme à l'étude préliminaire du projet de loi. Il nous faudra ensuite attendre que la Chambre des communes renvoie le projet de loi au Sénat qui le renverra officiellement à notre Comité.

Le sénateur Molgat: Si de nouveaux témoins demandent à comparaître devant nous, avez-vous l'intention d'agréer à leur demande?

Le président: Oui, si le Comité le souhaite, bien entendu. Nous avons l'intention d'entendre le témoignage de tous ceux qui désirent comparaître devant nous d'ici à ce que le projet de loi nous soit renvoyé.

Il se pourrait que des représentants d'un ou de deux autres ministères veuillent témoigner. Nous pourrions les recevoir pendant l'étude préliminaire ou après que le bill aura été renvoyé au Sénat par la Chambre des communes.

Honorables sénateurs, j'aimerais accueillir en votre nom l'Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange. A ma droite immédiate est assis M. Clifford Swartz, président du Sous-comité sur la société Canagrex. A sa droite se trouvent MM. Charles Diamond et David Richardson. Je vous souhaite la bienvenue, Messieurs, en vous demandant de bien vouloir présenter vos exposés et de vous sentir libres de participer à la discussion.

M. Clifford Swartz, président, sous-comité de la société Canagrex, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange: Merci, monsieur le président. En raison du peu de temps que nous avons eu pour rédiger notre mémoire, il nous est impossible de le présenter dans les deux langues officielles. Veuillez nous en excuser.

Nous sommes vraiment heureux de pouvoir comparaître devant vous aujourd'hui au nom de l'Association des expéditeurs et des exportateurs. Nous représentons un certain nombre d'entreprises individuelles qui se livrent toutes à l'exportation de produits agricoles canadiens. Selon les chiffres cumulatifs annuels les plus récents dont nous disposons, le volume de nos exportations s'élève à environ 7 milliards de dollars. Nous employons plus de 10 000 Canadiens et avons investi de nombreux milliards dans des installations de manutention et de traitement. Certains de nos membres participent au développement de Ridley Island sur la côte ouest, ce qui représente d'énormes investissements. Nous sommes propriétaires de la plupart des installations d'entreposage et de traitement des céréales et des graines oléagineuses du Canada, que nous exploitons d'ailleurs, y compris la plupart des terminaux d'exportation. Nous participons au traitement des produits agricoles et comptons parmi nous les propriétaires de la plus grande usine de broyage de graines de colza au Canada, l'une des plus importantes au monde. Nos activités comprennent la production, le traitement et la mise en marché de produits agricoles qui vont des céréales au fourrage, et de la farine à la margarine et aux craquelins Triticale.

Nous nous occupons de commercialisation des exportations à l'échelle mondiale et de commerce à l'échelle nationale.

De crainte que vous ne pensiez que nous représentons de gros intérêts commerciaux, nous tenons à ce que vous sachiez que nous comptons parmi nos membres des coopératives du blé

[Text]

pools—farmer-owned cooperatives, while another is United Grain Growers, a large farmer-owned grain company. Others are private Canadian-owned firms, and there is a sprinkling of companies representing an international aspect.

Contrary to what honourable senators heard yesterday, the position of the Prairie Wheat Pools is that Canagrex should not engage in business in any product that competes with them—admittedly a somewhat narrower approach from our general position. If each of our groups took that exact position, however, the sum total would be exactly as we are representing it. It should be noted that a member of our committee, Mr. John Hassler, President of Excan Grain, the export marketing arm of the three prairie pools, appeared with us before the house standing committee, but was unable to be here today due to an overseas commitment that could not be readjusted.

We are an association representing our industry.

Our testimony today will be presented in three parts. The first, which I am now presenting, deals with our general position. The second part, which will be presented by Mr. Richardson, will touch on some of the testimony already presented by the Minister, and the third part will be presented by Mr. Diamond and will deal with our recommendations.

We are here to make our position clear and to provide a dialogue in any discussion time available.

In our earlier appearance before the House Committee on Agriculture, we submitted certain statistical information demonstrating the performance of the export sector of Canadian agriculture, with particular reference to many of the products covered in the Canagrex discussion paper of February, 1981, which serves as the background for C-85. At the same time we indicated our pride at being a significant part of the export expertise that is responsible for 30 p. 100 of Canada's GNP. Our performance continues, for in 1981, agricultural exports totalled 8.8 billion dollars. We expect that the 1982 figure will be 8-10 p. 100 higher—probably the best performing sector of our entire economy. We have attached Appendix A from our original submission, which demonstrates a remarkable ten year export growth pattern.

In view of our position in the industry, and in view of the scope of the Canagrex bill, we have devoted a great deal of effort to study not only the bill, and its various support documents, but also the many speeches and releases from the Minister and his department. Our deliberations have been directed to a thorough understanding of the proposal, the direction, and the intent.

We thrive on the challenge and realization of increases in Canadian exports. We'll avoid the usual platitudes of "that's what employs our people", etc. There is no question but that our goals are mutual. Certainly we support the government's

[Traduction]

de l'Ouest ainsi que la United Grain Growers, importante société céréalière appartenant à des agriculteurs. Nous regroupons également des entreprises privées appartenant à des Canadiens et quelques entreprises représentant des intérêts internationaux.

Contrairement à ce que les honorables sénateurs ont entendu hier, les Prairie Wheat Pools sont d'avis que Canagrex ne doit se livrer au commerce d'aucun produit qui lui fasse concurrence, et je dois avouer qu'elles ont des vues un peu plus étroites que nous sur la question. Si chacun de nos groupes adoptait la même position, toutefois, le tableau serait exactement celui que nous décrivons. Je tiens à faire observer qu'un membre de notre comité, M. John Hassler, président d'Excan Grain, la société de mise en marché des exportations des trois coopératives de blé des Prairies, a témoigné avec nous devant le Comité permanent de la Chambre, mais qu'il n'est pas parmi nous aujourd'hui à cause d'un déplacement à l'étranger qu'il n'a pu remettre.

Nous sommes une association représentative de notre industrie.

Notre témoignage d'aujourd'hui sera divisé en trois parties. La première partie, que je présente actuellement, touche à notre position globale. La deuxième qui sera présentée par M. Richardson, portera sur certains témoignages déjà présentés par le ministre et la troisième, qui sera présentée par M. Diamond, décrira nos recommandations.

Nous sommes ici pour bien faire comprendre notre position et pour discuter du projet de loi à l'étude.

Lorsque nous avons témoigné devant le Comité de l'agriculture de la Chambre, nous lui avons soumis certaines informations statistiques démontrant les performances du secteur des exportations de l'agriculture canadienne en insistant particulièrement sur un grand nombre de produits dont il était question dans le document de travail de février 1981 sur Canagrex, sur lequel est fondé le projet de loi C-85. Par la même occasion, nous nous sommes dits fiers d'être un élément important du secteur des exportations qui intervient pour 30 p. 100 du PNB du Canada. Notre rendement n'a pas diminué depuis, étant donné qu'en 1981 les exportations agricoles se sont élevées à 8,8 milliards. Nous nous attendons à ce que les chiffres pour 1982 soient de 8 à 10 p. 100 plus élevés, ce qui fera probablement de l'agriculture le secteur le plus performant de notre économie. Nous avons joint à notre présent mémoire l'Annexe A de notre premier mémoire qui met en évidence la courbe ascendante de nos exportations sur une période de dix ans.

Étant donné la place que nous occupons dans l'industrie et étant donné aussi la portée du projet de loi sur Canagrex, nous nous sommes efforcés d'étudier non seulement le projet de loi et les divers documents à l'appui, mais également les nombreux discours prononcés par le ministre et les nombreux communiqués de son ministère. Nous avons essayé de bien comprendre le projet de loi, son orientation et sa teneur.

Notre tâche consiste à favoriser les exportations canadiennes. Nous éviterons les phrases banales du genre «C'est ce qui crée de l'emploi pour nos travailleurs». Il ne fait aucun doute que nos objectifs sont communs. Il est évident que nous

[Text]

desire to promote and facilitate increases in exports, and, to a greater degree, to expand those activities. Our position, then, is to provide practical information towards the realization of the stated objectives, and, as business people, to maximize the benefit/cost ratio.

Canagrex embodies an unusual degree of duplication of existing services already available from government to the export community. Appendix B details some of the current programmes available. We believe the objectives can be achieved without additional unnecessary public expense and it is to this end that we direct our discussion.

The loans and grant program for export development has recently been expanded in the new Department of Trade and made available to the agricultural exporting community in Canada. The Program for Export Market Development Food (PEMDF), although in its early stages, promises to be a valuable tool for encouraging growth of export agricultural trade. If the government wishes to increase this appropriate type of assistance to the agricultural community, a simple expansion of the Department of Agriculture's objectives within the government would assist agricultural exporters in market identification and development.

With respect to market development, we can identify a role for promotional and informational programmes aimed at increasing awareness among foreign buyers of Canadian agricultural products. The work of commercial officers and trade commissions provide excellent sales assistance to the existing export network. With an increased agricultural mandate and support services, their work on behalf of the agricultural sector would be extremely effective. We see a further role for increased awareness among Canadian farmers, food processors and exporters of the international supply and demand variables which, to a large extent, determine the viability of the Canadian product in foreign markets. Increased information is significant because the Canadian farm sector, in our view, has become increasingly insulated from the knowledge of the factors which create marketing opportunities.

We would like to bring to your attention appendix C attached to our paper. It outlines the vast scope of the agricultural ministry's organizational structure and current supportive network. We have also included in this addendum the seven agencies reporting to Parliament through the Minister of Agriculture. This network covers farmers, processors, researchers, stabilization programs, marketing boards, loans, and more. The Agricultural Products Board Act empowers the board "to buy, sell, or import agricultural products and to administer food contracts and commodity operations." The act was intended to support the existing agricultural community and has been used in that way. A trading Canagrex circumvents the limitations intended in this act.

The Canagrex proposal expands this network, linking services, programs, and various organizations carried out by eight branches, several administrations, a staff of approximately

[Traduction]

approuvons le désir du gouvernement de promouvoir et de faciliter l'augmentation des exportations et, dans une certaine mesure, d'étendre ces activités. Notre rôle est donc de lui fournir les renseignements qui lui permettront de réaliser ces objectifs et, comme hommes d'affaires, de favoriser la rentabilité.

Canagrex offrirait de nombreux services déjà offerts par le gouvernement au secteur des exportations. L'Annexe B énumère certains des programmes actuellement en vigueur. Nous croyons que les objectifs décrits peuvent être atteints sans que des deniers publics soient inutilement dépensés et c'est dans ce sens que nous orienterons notre discussion.

Le programme de prêts et de subventions pour l'expansion des exportations vient d'être étendu par le nouveau ministère du Commerce aux exportateurs de produits agricoles. Le programme de développement des marchés d'exportation-alimentation (PDMEA) même s'il n'en est encore qu'à ses débuts, promet d'être un outil fort utile pour accroître notre commerce d'exportation. Si le gouvernement souhaite offrir une aide accrue au secteur agricole, il pourrait tout simplement envisager d'élargir la portée des objectifs du ministère de l'Agriculture pour aider les exportateurs agricoles à identifier et exploiter les marchés d'exportations.

Pour ce qui est de la quête de marchés, les programmes de promotion et d'information nous permettraient de mieux renseigner les acheteurs étrangers sur les produits agricoles canadiens. Les délégués commerciaux font déjà de l'excellent travail en venant en aide aux sociétés d'exportation existantes. Grâce à un mandat plus étendu en matière agricole et à de nouveaux services de soutien, leur travail serait encore plus efficace. Nous croyons que les agriculteurs, les transformateurs et les exportateurs canadiens devraient être tenus au courant des variables internationales de l'offre et de la demande qui, dans une large mesure, déterminent le succès des produits canadiens sur les marchés étrangers. Il faut mettre l'accent sur l'information car le secteur agricole canadien est de plus en plus isolé et ignorant des facteurs qui permettent de créer des débouchés.

Nous aimerions attirer votre attention sur l'annexe C de notre exposé. Elle décrit l'étendue de la structure du ministère de l'Agriculture et des services de soutien existants. Nous avons également inclus dans cette annexe une description des sept organismes qui relèvent du Parlement, par l'entremise du ministre de l'Agriculture. Ce réseau englobe entre autres les agriculteurs, les transformateurs, les chercheurs, les programmes de stabilisation des prix, les offices de commercialisation et les programmes de prêts. La Loi sur l'Office des produits agricoles autorise l'Office à acheter, vendre ou importer des produits agricoles, à administrer des contrats de produits alimentaires et autres marchandises. Cette loi avait pour but de venir en aide au secteur agricole existant et c'est à cette fin qu'elle a été appliquée. Canagrex, en tant qu'organisme commercial, contourne les restrictions imposées par cette loi.

Le projet de loi Canagrex vise à élargir ce réseau, et à centraliser les services, les programmes et les divers organismes régis par huit divisions, plusieurs administrations, quelque

[Text]

10,000, and approximately 40 acts of Parliament. Its proposed linkages involve federal and provincial authorities and a number of acts and bodies administered by other departments as they may have an agricultural context.

Honourable senators, our concerns in the area of linkages, a word or process utilized by the minister in his defence of Canagrex, and the widespread discontent concerning the trading powers, are not ill founded. A trading Canagrex creates an incredibly omnipotent power base from this linked structure.

The minister has often stated that Canada is losing out, that we are losing trade opportunities. His department listed what it considers \$400 million to \$500 million worth of potential sales. Canagrex is proposed, in each case, as the catalyst to grab these opportunities. This is outlined in the document in your information package entitled, "CANAGREX—RESPONDING TO A NEED". This document proposes major changes in approach to export business under Canagrex.

The area of most concern is the area of redirecting the entire intelligence network of the government. Currently, all businessmen are treated equally by the various departments of government. Statistical information is released simultaneously to all. Trade information is distributed fairly and expeditiously. Some months ago, the minister, in his speeches, began to make reference to the \$400 million to \$500 million worth of business that the Department of Agriculture had identified as possible roles for Canagrex. Please note then that this means that the Department of Agriculture was engaged in a potential business identification program and yet during this period, to the best of our knowledge, not a single potential opportunity for sales was referred to industry. Naturally, when Mr. Whelan began to talk about business opportunities, we were more than curious, for an important facet of our business is the following of trade leads supplied by the Department of Trade. Like all other trade leads, these do not always result in successful business, but each and every one is pursued. It is essential that we receive this information instantaneously and in the case of the Department of Trade, the method of transmission is by telex.

We have a sample of a recent telex attached to our appendices and you will note that we receive an indication of the commodity being sought, the customer, his address, and as many details as can be provided. This realistic process is utilized in that the Department of Trade recognizes the required advantage of timing and details.

In the case of Mr. Whelan's trade leads, they came out months later in a published form in a book which you have received. Whether or not, in the light of recent market developments, this information is stale or the potential customers have sought their suppliers elsewhere, or whether indeed the trades are practical, is immaterial. What is material is the redirection of the effort, the determination to examine a potential opportunity with focus on Canagrex intervention, and then to offer it to the industry devoid of any information except that Canagrex can participate. Exporters have always

[Traduction]

10 000 employés et environ 40 lois du Parlement. Ce projet de centralisation englobe les autorités fédérales et provinciales et un certain nombre de lois et d'organismes régis par d'autres ministères qui s'intéressent au secteur agricole.

Honorables sénateurs, nos préoccupations concernant cette centralisation, expression utilisée par le ministre dans sa défense de Canagrex, et l'insatisfaction générale entourant ses pouvoirs de commercialisation, ne sont pas sans fondement. Canagrex, en tant qu'outil de commercialisation, crée, à partir de cette centralisation, un organisme incroyablement puissant.

Le ministre a souvent déclaré que le Canada perd du terrain, et que des débouchés nous échappent. D'après le ministre de l'Agriculture, il existe à l'heure actuelle, de 400 à 500 millions de débouchés possibles. Canagrex est vu, dans chaque cas, comme un catalyseur capable de saisir ces possibilités. C'est ce qui ressort du document intitulé «CANAGREX RÉPOND À UN BESOIN». Ce document propose des changements importants en matière d'exportations sous l'égide de Canagrex.

Le domaine qui nous préoccupe le plus est celui qui consiste à réorienter l'ensemble des services d'information du gouvernement. À l'heure actuelle, tous les hommes d'affaires sont traités sur un même pied d'égalité par les divers ministères du gouvernement. Les données statistiques sont communiquées à tous en même temps. Les renseignements en matière d'exportations sont diffusés de façon équitable et sans délai. Il y a quelques mois, le ministre a commencé à faire allusion dans ses discours aux 400 à 500 millions de débouchés possibles que Canagrex pourrait exploiter, d'après le ministère de l'Agriculture. Cela signifie que le ministère de l'Agriculture avait déjà entrepris un programme en vue d'identifier les marchés possibles, alors qu'à ma connaissance, aucun marché n'a été porté à l'attention de l'industrie au cours de cette période. Naturellement, lorsque M. Whelan a commencé à parler de débouchés, nous étions plus que curieux, car un des principaux aspects de notre travail consiste à étudier les débouchés commerciaux que nous signale le ministère du Commerce. Comme tous les autres débouchés, ils ne donnent pas toujours des résultats probants, mais chacun d'entre eux est analysé. Il importe que nous recevions ces renseignements sans délai, et, dans le cas du ministère du Commerce, ces renseignements nous sont transmis par télex.

Vous trouverez annexé, en guise d'exemple, un message télex qui nous a été envoyé récemment; on y trouve le nom du produit concerné, le nom du client, son adresse et tous les détails qui peuvent nous être fournis. Le ministère du Commerce utilise ce procédé réaliste car il a l'avantage de fournir tous les renseignements, sans délai.

En ce qui concerne les débouchés possibles mentionnés par M. Whelan, ils ont été publiés plusieurs mois plus tard dans une publication que vous avez reçue. Peu importe si, à la lumière des derniers développements touchant les marchés, les renseignements sont périmés ou si les clients éventuels ont cherché à s'approvisionner ailleurs ou encre si les marchés en question sont pratiques ou non. Ce qui importe, c'est la réorientation des efforts, la détermination d'examiner un débouché possible en mettant l'accent sur Canagrex, et de l'offrir au secteur industriel sans renseignement aucun, sauf

[Text]

attempted to do every piece of business that comes our way and always those attempts are first made to try to do the business without requiring government assistance. It is obvious that a significant amount of business is done on straight commercial terms in this way. Under the mandate we propose for Canagrex, trade information would be distributed instantaneously to the industry. Existing expertise would be brought to bear on the potential business immediately and, as the need for trade aid became apparent, the industry would come back to Canagrex to access its facilitation function. What we propose is efficient, for no wheels are made to turn before it's necessary that they do so.

The minister consistently points to state-to-state trade as a reason for Canagrex, hinting that certain countries prefer to deal on this basis. However, in the state-to-state relationships that we already have in our agricultural field, it should be noted that all, to the best of our knowledge, are markets opened by the non-governmental trade. Grain business to Russia, for example, was started by the Louis Dreyfus Co., to Mexico by Northern Sales, while the Mexican milk powder business was started by Shafer Bros. Ltd.

Whatever the circumstances, the governments of those nations that the minister points to have a responsibility to their people to secure supplies on the most advantageous basis.

It is safe to assume that given a nation's eagerness to make sales of agricultural products already produced or committed to production, great concessions in price and/or political terms, may be accorded the purchaser; otherwise he will resort to the ordinary procedure of calling international tenders or, as is common in respect of certain Eastern European countries, to private negotiations. Our largest competitor, the U.S.A., accesses all markets through their private industry and generally it may be noted that they do a greater volume to the centrally planned states than does Canada. A substantial volume of business is still done by the co-operative and private Canadian trade to many of these nations—for example, our sales of corn, beans, soy meal, etc., to Cuba, as well as certain products to the State Trading Corporation of India.

In one notable case, a consortium was formed to work through the Canadian Commercial Corporation on a successful sale of rapeseed oil to Algeria. Other methods have been employed to access some of these markets, including certain extremely innovative techniques which we are not at liberty to make public, since they involve current business.

The "CANAGREX—RESPONDING TO A NEED" document, attempts to make a case of the programs established in other countries as a support for some program of our own. We would like to present a different view of these factors.

The U.S. has several agencies which provide foreign aid and export credit. In all cases, including the new "blended credit programs", the private sector is completely supported as the sole trading entity. Last fall, Congress enacted administration-sponsored legislation that, for the first time, allows banks to

[Traduction]

celui de la participation de Canagrex. Les exportateurs ont toujours essayé de commercer sans faire appel au gouvernement. Il est évident qu'ainsi un nombre important de transactions sont effectuées directement. En vertu du mandat que nous proposons pour Canagrex, les renseignements commerciaux seraient transmis sans délais à l'industrie. Les connaissances existantes influeraient immédiatement sur le marché éventuel et, au fur et à mesure que le besoin d'aide en matière de commerce deviendrait évident, l'industrie se tournerait vers Canagrex pour faciliter son entrée sur le marché. Il s'agit-là d'un moyen efficace, car rien n'est entrepris avant qu'il soit nécessaire de le faire.

Le ministre fait toujours valoir le commerce d'État à État pour justifier Canagrex, en insistant sur le fait que certains pays préféreraient traiter selon cette méthode. Toutefois, les rapports d'État à État qui existent déjà dans notre secteur agricole représentent tous, à ma connaissance, des marchés établis par le secteur privé. La vente de céréales à la Russie, par exemple, a été d'abord assurée par la société Louis Dreyfus, au Mexique par la société Northern Sales, alors que la vente au Mexique de lait en poudre a d'abord été assurée par la société Shafer Bros. Ltd.

Quelles que soient les circonstances, les gouvernements de ces pays, auxquels le ministre fait allusion, doivent profiter des meilleures conditions possibles pour obtenir ces produits.

Puisqu'il est dans l'intérêt d'un pays de vendre des produits agricoles déjà existants ou dont la production sera assurée, on peut prétendre que de grandes concessions en matière de prix ou de politique seront accordées à l'acheteur; autrement, il aura recours à la pratique normale qui consiste à lancer des appels d'offres sur le plan international ou, à l'instar de certains pays européens de l'Est, à des négociations privées. Les États-Unis, notre plus grand concurrent, ont accès à tous les marchés par l'entremise de leur industrie privée; de façon générale, ils font affaires dans une beaucoup plus grande mesure avec les États à planification centralisée, que le Canada. La plupart de nos transactions avec bien de ces pays se font encore par l'entremise de coopératives et d'industries privées canadiennes (par exemple, nos ventes de maïs, de haricots, de farine de soya, etc., à Cuba, de même que certains produits à la State Trading Corporation de l'Inde.

Dans un cas, on a formé un consortium pour assurer, par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne, la vente d'huile de colza à l'Algérie. D'autres méthodes ont été employées pour avoir accès à certains de ces marchés, notamment des techniques extrêmement innovatrices que nous ne pouvons rendre publiques, puisqu'elles concernent des transactions en cours.

La publication «CANAGREX RÉPOND À UN BESOIN» essaie de faire valoir les programmes établis dans d'autres pays pour justifier certains des nôtres. Nous aimerions exprimer un point de vue différent.

Les États-Unis disposent de plusieurs organismes chargés de fournir de l'aide et des crédits à l'exportation aux pays étrangers. Dans tous les cas, y compris le nouveau programme de crédits à l'exportation, le secteur privé est considéré par tous comme le seul organisme commercial. L'automne dernier, le

[Text]

participate in export trading companies. The Federal Reserve Board has proposed rules to govern bank investments in export trading companies and they are considered as aid for the implementation of the law. The U.S. administration has argued that by getting banks involved in export trading companies, more resources would be available to smaller U.S. companies unable or unwilling to export on their own.

The intent appears that the law and new regulations encourage banks, through bank holding companies or other entities, to own and participate in export trading companies. This theory is a direct support manoeuvre for the existing export community. We would ask you to see our attachments for a sample of the U.S. government export briefs, a multi-page listing published weekly as a source of worldwide trade leads for their agricultural exporters. We have printed the reverse of this document, since we only provided the front page, with details on the U.S. AGNET program.

In France, Sopexa—La Société Pour L'Expansion des Ventes des Produits Agricoles et Alimentaires—is owned 55 per cent by the private sector and 45 per cent by the French government. This is a non-trading, promotion-oriented organization.

In West Germany, CMA—Centrale Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft—is owned 55 per cent by producers, 30 per cent by wholesalers and 15 per cent by processors. It was formed to act as a liaison for a number of special interest groups and is financed by a levy on sales. It does not engage in trade.

In Israel, the IEI—Israel Export Institute—is a non-profit organization. It is owned 100 per cent by the exporters. It is sponsored by the government to advise and guide exporters and overseas importers.

Agrexco—Agricultural Export Company Limited—another Israeli operation, is owned 50 per cent by growers, which are communal farms or kibbutzim, and 50 per cent by government. Thirty per cent of Israel's agricultural exports, as produced on the communal farms, are marketed by Agrexco.

Mexico has Conasupo—National Company for Popular Subsistences—which is principally responsible for food imports. It is a decentralized public service entity which is also involved in regulatory activities. Its marketing activities are mainly internal. It is vertically integrated to the retail level and sets standard prices for many processed consumer shelf goods.

Under even closer scrutiny, few, if any, agencies worldwide that export are government-owned or even controlled. The few agencies that are government-owned are monopolies for specif-

[Traduction]

Congrès a adopté des lois parrainées par le gouvernement qui, pour la première fois, permettaient aux banques d'acquiescer une participation dans des sociétés d'exportation. Le Federal Reserve Board a proposé des règlements pour régir les investissements des banques dans les sociétés d'exportation et l'on considère que ces règlements facilitent la mise en application de la loi. Selon les autorités américaines, en amenant les banques à prendre une participation dans des sociétés d'exportation, de plus grandes ressources sont mises à la disposition des petites entreprises américaines incapables ou peu désireuses d'exporter seules leurs propres produits.

Il semblerait que la loi et le nouveau règlement visent à encourager les banques à posséder des sociétés commerciales d'exportation ou à y être actives par le truchement de sociétés de portefeuille ou d'autres entités. Cette théorie constitue une manœuvre directe d'appui aux exportateurs. A cet égard, nous vous prions de consulter les pièces que nous avons déposées. Vous y trouverez divers avis sur l'exportation émanant du gouvernement américain et présentés sous la forme d'une liste hebdomadaire de plusieurs pages sur les débouchés mondiaux publiée à l'intention des exportateurs de produits agricoles. Comme nous ne vous avons donné que la première page, nous avons imprimé au verso des renseignements sur le programme AGNET des États-Unis.

En France, la Sopexa—la Société pour l'expansion des ventes des produits agricoles et alimentaires—appartient à 55p. 100 au secteur privé et à 45p. 100 à l'État. Il s'agit d'un organisme sans activité commerciale ayant pour vocation de promouvoir les ventes.

En République fédérale d'Allemagne, la CMA—Centrale Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft—appartient à 55p. 100 aux producteurs, à 30p. 100 aux grossistes et à 15p. 100 aux conditionneurs. Elle a été créée pour agir à titre d'agent de liaison pour le compte d'un certain nombre de groupes d'intérêts précis et elle est financée au moyen d'une taxe sur les ventes. Elle ne s'occupe pas de commerce.

En Israël, le IEI—Institut d'exportation israélien—est un organisme sans but lucratif appartenant en totalité aux exportateurs et parrainé par le gouvernement en vue de conseiller et de guider les exportateurs, et les importateurs d'outre-mer.

Une autre entreprise israélienne, Agrexco—Société d'exportations agricoles Limitée—appartient à 50p. 100 aux producteurs, c'est-à-dire à des fermes communales ou à des kibboutz, et à 50p. 100 au gouvernement. Trente pour cent des exportations de produits agricoles israéliens, qui proviennent des fermes communales, sont mis en marché par Agrexco.

Au Mexique, la Conasupo est principalement chargée des importations de produits alimentaires. Il s'agit d'un organisme public décentralisé ayant certaines activités de réglementation. En ce qui concerne la mise en marché, elle joue un rôle sur le plan national. C'est une organisation à intégration verticale jusqu'au niveau de la vente au détail qui fixe des prix pour bon nombre de produits de consommation vendus en magasin.

Dans le monde entier, même en y regardant de plus près, il existe très peu de sociétés d'exportation appartenant à l'État ou même contrôlées par lui, si tant est qu'il s'en trouve. Les

[Text]

ic products, such as the Australian Wheat Board (AWB). Recently, Argentina, which owned the National Grain Board (NGB), the sole authorized buyer and seller of Argentine wheat, corn and sorghum, has welcomed the return of the grain trade to a market-oriented system.

We have specifically excluded discussion in this area of the Eastern Bloc and other countries where *all* activities are functions of the government.

If you spell out the procedures of Canagrex as the mandate is now proposed, you cannot avoid notice of the major conflict with the existing agricultural community—the engage in trade.

The types of agencies used by other countries, cited in the Department of Agriculture's paper, do not support Canagrex. They are dissimilar and their intent, in most cases, is either to import or to support private sector involvement in export trade. Just as the culture, development, and needs of those nations differ from ours, so does their particular approach to programmes.

We have developed a number of support institutions and associations of our own. In many cases they are special interest groups, like the Canola Council, The Canadian Seed Trade Association, The Japan-Canada Trade Association, and a host of others designed to promote their interests in the markets of the world. Additionally, bodies like the Canadian Exporters Association, employ a broader view of a portion of our society and their special needs. Government employs advisory boards, such as the Export Trade Development Board and the Canada Grains Council, to provide specialized advice and liaison.

Our original brief to the House of Commons committee, Issue No. 78, which you have received, supported the government's desire to promote and facilitate agricultural exports through informational programmes and provision of loans. We know that exporter insurance and credit guarantees are a crucial part of that endeavour. In the interest of economy for the farmer, businessman, and taxpayer, we ask that duplication be avoided and methods for enhancing existing programmes be pursued.

We are opposed to the creation of a state trading company to buy, sell, or otherwise engage in actual trading of agricultural commodities or food products. The proposed corporation, no matter how good its intentions, cannot alter the fundamental requirements of the marketplace for competitively-priced agricultural commodities. Nor can Canagrex alter the comparative advantages approach that most international buyers must utilize to measure commodity purchases. We continue to applaud the Minister of Agriculture for his efforts to place agricultural exports as a high priority in Canadian economic development. However, we suggest that the Minister of

[Traduction]

quelques-unes qui appartiennent au secteur public sont des monopoles visant des produits précis, comme le *Australian Wheat Board* (AWB). L'Argentine, qui possède un Office national des céréales (ONC), le seul acheteur et vendeur autorisé de blé, de maïs et de sorgho argentin, a accueilli favorablement le retour à un système de marché pour le commerce des céréales.

Nous avons délibérément passé sous silence les pays du bloc de l'Est et les autres pays où *toutes* les activités sont régies par l'État.

Si l'on fait la liste des activités de Canagrex en fonction du mandat actuellement proposé, on ne peut que remarquer un conflit de taille avec la collectivité agricole actuelle, à savoir la question du commerce.

Les types d'organismes auxquels ont recours d'autres pays, cités dans le document du ministère de l'Agriculture, ne militent pas en faveur du projet Canagrex. Ils sont différents et, dans la plupart des cas, ils visent soit à importer, soit à appuyer les activités du secteur privé dans le domaine de l'exportation. La culture, le niveau de développement et les besoins de ces nations diffèrent des nôtres, de même que leur façon de structurer leurs programmes.

Nous avons créé un certain nombre d'organismes et d'associations qui nous sont propres. Dans de nombreux cas, il s'agit de groupes ayant des intérêts spéciaux, comme le Conseil des producteurs de Canola, l'Association canadienne du commerce des semences, le Conseil canado-japonais du commerce et une série d'autres organismes cherchant à promouvoir leurs intérêts sur les marchés mondiaux. De plus, certains organismes comme l'Association canadienne d'exportation visent des intérêts plus larges et répondent aux besoins particuliers de leurs membres. Le gouvernement a recours à des conseils consultatifs comme la Commission d'expansion du commerce d'exportation et la Commission canadienne des grains qui fournissent des services spécialisés et assurent la liaison.

Dans notre mémoire initial présenté au Comité de la Chambre des communes et annexé au fascicule n° 78 que vous avez reçu, nous appuyons l'intention du gouvernement de promouvoir et de faciliter les exportations agricoles par le biais de programmes d'information et de prêts. Nous sommes tous conscients que l'assurance à l'exportation et les garanties de crédit constituent un élément crucial de ce projet. Par souci d'économie pour l'agriculteur, l'homme d'affaires et le contribuable, nous demandons d'éviter tout double emploi et de chercher plutôt des façons d'améliorer les programmes existants.

Nous nous opposons à la création d'une société commerciale d'État qui achèterait et vendrait des produits agricoles ou des denrées alimentaires ou qui participerait à d'autres formes de commerce de ces produits. Si bonnes que soient les intentions invoquées à l'appui de la création de la société proposée, elles ne changent rien au fait que l'atout essentiel sur le marché est la production de produits agricoles à des prix concurrentiels. Canagrex ne peut non plus changer en rien le calcul des avantages comparatifs auquel se livrent la plupart des acheteurs internationaux pour évaluer les achats de produits. Nous continuons de louer les efforts que déploie le ministre de

[Text]

Agriculture use the influence of his office and his personal experience in the agricultural field to assist the government in responding to the expressed needs of the existing viable agricultural industry, rather than creating a competitive state trading corporation.

Since the introduction of Bill C-85, the minister has travelled extensively, seizing every opportunity to speak, and with only rare exception, Canagrex was a key inclusion. Throughout this entire campaign and even continuing in his evidence supplied here on January 15, the Minister has been unable to develop even one specific activity in the trading sector that would not be in competition with the existing agricultural community.

We are in favour of government programmes and agencies which would encourage trade and growth in the agri-business community. Bill C-85 has not been drafted to accomplish this result. Rather, it proposes ways and means for the government to take an interventionist position and do for the nation things that the nation has already demonstrated it is quite capable of doing for itself. The minor amendments the bill now proposes do not alter the effect.

The Department of Agriculture study group, the Export Market Development Task Force, clearly identified the expertise existent in Canada and the need for certain trade aid. This message was almost unanimous. Nowhere was there an expression of need for a state trading corporation. Almost universal was the desire for an improvement in the trade finance area, credit guarantees, political risk insurance, and the strengthening of the agricultural capabilities in our foreign trade service. These are roles that Canagrex could play, if not directly, then as a liaison between Canadian business and the appropriate agencies. Canagrex could facilitate a streamlined process in Ottawa for many of the innovative concepts emanating from the existing export structure. This is the substance from which expanded trade is made.

Food exports must obtain the same profile as space arms and subway trains. Canagrex could simplify, coordinate and accelerate the whole process. Canagrex will have the support of the agricultural industry and the goals of the minister would be achieved if the trading buy-sell powers were removed.

Canagrex, as an aid, promotional, and facilitation body, would certainly meet the minister's intent to help new people become active in the export field through provision of the services outlined above and liaison with other areas of government. It would remove the inherent fear of dealing with the complexity of government.

[Traduction]

L'Agriculture pour faire des exportations de produits agricoles une priorité de l'expansion économique canadienne. Néanmoins, nous lui suggérons de tirer parti de l'influence que lui donne son poste et de son expérience personnelle dans le domaine agricole pour aider le gouvernement à répondre aux besoins clairement exprimés de notre agriculture, qui est viable, et non pour créer une société commerciale publique concurrentielle.

Depuis le dépôt du projet de loi C-85, le ministre a beaucoup voyagé, saisissant toutes les occasions qu'il avait de se faire entendre, et, à de rares exceptions près, Canagrex a été un sujet clé. Pourtant, pendant toute cette campagne, et même dans son témoignage du 15 janvier devant ce Comité, le ministre a été incapable de citer une seule activité commerciale qui n'entrerait pas en concurrence avec la collectivité agricole.

Nous sommes favorables aux programmes et aux agences du gouvernement qui stimulent le commerce et l'expansion de l'agriculture. Or, le projet de loi C-85 n'a pas été conçu à cette fin. En fait, il sert à donner au gouvernement la possibilité d'intervenir et de faire pour le pays ce que le pays a déjà prouvé qu'il peut faire très bien lui-même. Les modifications mineures maintenant proposées ne changent en rien l'effet global du projet de loi.

Le groupe d'étude du ministère de l'Agriculture sur le développement des marchés d'exportation a clairement identifié les compétences existant au Canada, et a fait ressortir la nécessité de mettre au point une certaine forme d'aide au commerce. Ce message a été presque unanime. Il n'est dit nulle part qu'il faut créer une société commerciale d'État. On souhaite presque unanimement une amélioration du financement des transactions commerciales, des garanties de crédits, de l'assurance contre les risques politiques et la présence, au sein des délégations commerciales à l'étranger, de personnes mieux informées des questions agricoles. Voilà le rôle que Canagrex pourrait jouer, sinon directement, du moins en tant qu'agent de liaison entre le monde des affaires canadien et les organismes appropriés. Canagrex pourrait simplifier à Ottawa l'étude et l'application des notions innovatrices émanant des services actuels dans le domaine de l'exportation. Ce sont des facteurs de ce genre qui peuvent contribuer à l'expansion du commerce.

Les exportations de produits alimentaires doivent obtenir droit de cité, au même titre que le bras mécanique de la navette spatiale et les wagons de métro. Canagrex pourrait simplifier, coordonner et accélérer l'ensemble du processus. La société serait appuyée en cela par le secteur agricole, et les objectifs du ministre seraient atteints si le pouvoir d'acheter et de vendre étaient supprimés.

La partie du mandat de Canagrex consistant à promouvoir et à faciliter les exportations de produits agricoles correspondrait tout à fait à l'intention du ministre d'aider les nouveaux venus dans le domaine de l'exportation par la prestation des services précités et de services de liaison avec d'autres éléments du secteur public. Canagrex atténuerait ainsi les appréhensions de tous devant la complexité du gouvernement.

[Text]

In a number of recent speeches, the minister has lashed out at elements of agri-business to the effect that we should not prevent farmers from marketing their own produce. Yet, contrary to the minister's charges, farmers are constantly entering the marketplace as aggressive merchants of a host of commodities. I ask that you review the press clippings in the attachment in this regard.

We welcome these people and offer them every encouragement. It is interesting to note that in many cases, farmers that might wish to market their own produce independently, may not do so because of marketing board structures which the minister espouses as the only way. There appears to be more than a passing interest in choice.

Under the Canagrex proposal, the minister has become the adversary of almost the entire agricultural industry, amply evidenced by the massive opposition at all levels to this bill. The minister has chosen to employ closure to keep this bill from once again paralyzing the parliamentary process. We ask you to keep it from paralyzing the commercial process. Stop it from dividing the nation! It would be better to seek some co-operative method amongst government and all the participants of the agricultural community to expand food exports, rather than placing the public purse at needless direct risk and unwarranted expense.

We have informed the minister that we do not relish an adversarial position. We have, and continue to request, amendments which best aid the agricultural community.

We have already witnessed the agonizing scrutiny of ancient parliamentary procedure to expose the intent of MP's long since dead and buried—intended to provide some clear and non-controversial remedy for the Crow's Nest Pass Agreement, that apparently failed to consider that the future might change beyond all "turn of the century" comprehension.

The minister's intent has been clearly stated. Canagrex will promote and facilitate exports. It will not compete with existing effort—it will not compete with the existing trade.

This Senate body has the power and the mandate to protect Canadians from faulty legislation, to ensure the future of our country and the integrity of its laws. We ask you to exercise that mandate to amend or modify Bill C-85. Remove or restrict the trading powers or place a moratorium on them so that the law matches the expressed intents.

We seek your support in maintenance of the intent of the bill, a senatorial protection against abuse of powers by some future minister who is not bound by Mr. Whelan's expression of intent and his commitment to conduct his activities in specific ways.

[Traduction]

Dans certains discours prononcés récemment, le ministre s'en est pris à certains négociants de denrées agricoles en disant qu'il ne faut pas empêcher les agriculteurs de vendre eux-mêmes leur production. Pourtant, contrairement aux allégations du ministre, des agriculteurs entrent constamment sur le marché et réussissent à vendre de façon dynamique une foule de produits. À cet égard, je vous demanderais de lire les coupures de presse figurant dans les documents qui vous ont été remis.

Nous sommes favorables à l'arrivée de ces agriculteurs sur le marché et nous les encourageons le plus possible. Il est intéressant de remarquer que, dans de nombreux cas, certains agriculteurs qui souhaiteraient vendre eux-mêmes leur production ne le font pas à cause des offices de commercialisation qui, selon le ministre, sont la seule option. La notion de choix semble ici importante.

Avec la proposition Canagrex, le ministre est devenu l'adversaire de presque tout le secteur agricole, ce dont témoigne amplement les protestations massives que ce projet soulève à tous les niveaux. Il a choisi d'appliquer la clôture pour empêcher que ce projet de loi ne paralyse une fois encore le Parlement. Pour notre part, nous vous demandons de l'empêcher de paralyser le commerce. Empêchez-le de diviser le pays! Il vaudrait beaucoup mieux chercher une façon d'assurer la collaboration entre le gouvernement et tous les acteurs de la collectivité agricole en vue d'augmenter les exportations de produits alimentaires au lieu de faire courir des risques inutiles au Trésor public et de lui imposer des dépenses non justifiées.

Nous avons informé le ministre que nous ne goûtons pas particulièrement les situations de conflit. Nous avons demandé des modifications qui seraient très utiles à la collectivité agricole, et nous continuons de le faire.

Nous avons déjà dû procéder à un examen fastidieux des procédures parlementaires d'autrefois pour découvrir les intentions de députés depuis longtemps morts et enterrés—pour régler clairement et sans controverse le problème de l'accord du Pas du Nid-du-corbeau, car on ne s'était pas rendu compte alors que l'avenir pouvait être bien différent de ce que l'on pouvait prévoir au début du siècle.

L'intention du ministre a été clairement énoncée. Canagrex va servir à promouvoir et à faciliter les exportations. La société n'entrera pas en concurrence avec les services actuels—elle n'entrera pas en concurrence avec le commerce existant.

Le Sénat a le mandat et le pouvoir de protéger les Canadiens contre les lois mal pensées, d'assurer l'avenir de notre pays et l'intégrité de ses lois. Nous vous demandons d'assumer vos responsabilités en ce sens et de modifier le projet de loi C-85. Éliminez ou restreignez les pouvoirs commerciaux ou créez un moratorium sur ceux-ci de façon que la loi corresponde aux intentions exprimées.

Nous vous demandons votre appui pour que l'intention qui sous-tend ce projet de loi soit respectée. Nous demandons au Sénat d'empêcher qu'un ministre futur, qui ne serait pas lié par la déclaration d'intention de M. Whelan, ne puisse commettre un abus de pouvoir.

[Text]

I'll now present Mr. Richardson and the second part of our testimony.

Mr. David Richardson, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange: Thank you.

We were pleased to receive a copy of the proceedings of the first day's Senate hearings, which I was also privileged to attend and I heard Mr. Whelan's presentation. We can only express our appreciation for the perceptive and competent questioning by the Senators. It is our position, as stated, that we seek to find a way to address the minister's intent and that is to find a way to turn the Canagrex concept into an asset. We firmly believe that that is solely in the area of aid, finance, promotion, but does not include the ability to engage in trade. We cannot see, either in the minister's testimony or in that provided by the Ontario Soybean Producers Marketing Board, the slightest justification for engaging in business. On the contrary, if one message comes through, it is that the Department of Agriculture already has that capability and it is utilized. Considering the use, we believe it would be well to keep such activities always under the watchful eye of Parliament. It is with tongue in cheek that we must comment on the minister's stated use of his powers to acquire large inventories and thereby prevent the demise of small firms, particularly those in one-industry towns. Perhaps another unnamed crown corporation could have canned its product and interested the minister in buying a few million cans of yellow cake, thereby maintaining production, jobs and another small town. We are sure the people of Uranium City would have appreciated that.

In a more serious vein, we note the minister's use of statistics in his opening paragraph wherein he demonstrates that five areas buy 74 per cent of our agricultural exports. That's not too surprising, considering that in today's world these are the key trading areas that can afford to pay cash for what they buy. There is an amazing turnabout when we realize that today even some of the OPEC countries are asking for credit. We are also aware of at least two items of business that were presented to the government for potential financing that were rejected because money was not available. Had that business been possible, Canada would have achieved a 12 per cent increase in the business that the minister identifies as the "developing countries." One of those potential sales involved a consistent customer of Canada's over the past 16 years—always on credit, and every payment has been met on time, in full.

In the context of the minister's subsequent comments about concessionary credit, it should be stated that both pieces of business that we have mentioned above were proposed on full commercial credit terms. But this is what we have been saying all along. Canadian agriculture exporters lack adequate credit facilities. If we intend to expand our business, some action in

[Traduction]

Je vous présente maintenant M. Richardson qui vous donnera la deuxième partie de notre témoignage.

M. David Richardson, membre de l'Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange: Merci.

Nous avons été heureux de recevoir un exemplaire des délibérations de la première journée des audiences du Sénat à laquelle j'ai eu le privilège d'assister et où j'ai entendu le témoignage de M. Whelan. Nous ne pouvons qu'exprimer le respect que nous ont inspiré la finesse et l'à-propos des questions des sénateurs. Pour notre part, je le répète, nous cherchons une façon de concrétiser les intentions du ministre, c'est-à-dire de faire de la société Canagrex un atout. Nous sommes fermement convaincus que cet objectif ne sera atteint que dans les domaines de l'aide, du financement et de la promotion, mais que cela ne comprend pas le pouvoir d'acheter et de vendre. Nous ne voyons ni dans le témoignage du ministre, ni dans celui de l'Ontario Soybean Producers Marketing Board, la moindre justification pour que Canagrex participe directement au commerce. Au contraire, s'il est une chose claire, c'est que le ministère de l'Agriculture possède déjà ces pouvoirs et qu'il les utilise. Compte tenu de la façon dont ces pouvoirs sont utilisés, nous estimons qu'il serait prudent de veiller à ce que ces activités demeurent sous l'oeil vigilant du Parlement. On ne peut s'empêcher de sourire aux propos du ministre qui dit utiliser ses pouvoirs pour acheter des stocks importants et donc éviter la faillite de petites entreprises, particulièrement dans les villes à industrie unique. Il aurait peut-être fallu qu'une autre société de la Couronne, que je ne nommerai pas, mette son produit en conserve et convainque le ministre d'acheter quelques millions de boîtes de concentré d'uranium, assurant ainsi le maintien de la production et des emplois et la survie d'une autre petite ville. Nous sommes sûrs que les habitants d'Uranium City l'auraient apprécié.

Pour en revenir à un propos plus sérieux, nous remarquons que le ministre cite des statistiques dans le premier paragraphe de son témoignage où il démontre que cinq régions achètent 74 p. 100 de nos exportations agricoles. Cela ne saurait trop nous surprendre vu que, dans le monde d'aujourd'hui, il s'agit des principales régions commerciales qui peuvent se permettre de payer comptant. Quel revirement de constater que même certains pays de l'OPEP demandent un crédit. Nous sommes également au courant d'au moins deux projets de vente qui ont été soumis au gouvernement en vue d'un financement éventuel et qui ont été rejetés faute de fonds. Si ces ventes avaient été possibles, le Canada aurait réalisé une augmentation de 12 p. 100 des ventes aux pays que le ministre qualifie de «pays en développement». L'une des ventes en question concernait un client régulier du Canada depuis 16 ans qui achète toujours à crédit et effectue chaque paiement toujours à temps et au complet.

En ce qui concerne les commentaires subséquents du ministre sur le crédit à taux réduit, il y a lieu de signaler que les deux ventes précitées ont été proposées sur la base de modalités de crédit commercial complètes. Mais c'est exactement ce que nous avons toujours dit. Les exportateurs de produits agricoles canadiens manquent de facilités de crédit adéquates.

[Text]

this area is essential. Throughout the minister's presentation, there are inconsistencies and non sequiturs. If we are to achieve the harmonious process we seek with the minister and his department, we would prefer not to attack his comments at length. We cannot, however, ignore one particular section, and that deals with the minister's testimony on page 21-15 in answer to Senator Roblin. We would like to bring your attention to a speech the minister made on Wednesday, February 17, 1982, to the New Brunswick Seed Potato Growers Association in Grand Falls, New Brunswick, in which the minister said:

The future growth and prosperity of your sector lies in the development of export markets. Already Canada is the second largest exporter of seed potatoes and 20 per cent of the seed grown in our nation is sold to other countries annually. Despite the temporary loss of the Italian market for the 1980-81 marketing year, seed potato exporters still had a very good year with both strong demand for their product and strong prices. More than 155,000 tonnes of Canadian seed potatoes were exported.

The minister goes on to add:

These countries buy Canadian seed potatoes because of the quality and the price.

This quotation is in almost complete opposition to Mr. Whelan's response to Senator Roblin.

The balance of the minutes of that day's proceedings deal with a vast number of topics, some of them relevant to Canagrex and others, like "Peter's airplanes," irrelevant.

We would welcome any questions you might have, and with that I would like to turn the presentation over to Mr. Diamond.

Mr. Shel Diamond, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange: Thank you. Mr. Chairman, honourable senators, we are, as you have just heard, fundamentally opposed to the passage of Bill C-85 to establish Canagrex as a state trading corporation. We support the many and recent statements by the Prime Minister concerning government support to enhance private initiatives. We also support the Prime Minister's statement that he looks to the private sector to improve the economy of our nation. We support the Minister of Agriculture's intent to help exporters by providing credit, market intelligence, guarantees, information, grants and contributions to help with product development, promotion and the development of infrastructure. All of these are designed to improve our export sector. However, we stress that, given a trading mandate, Canagrex cannot help but be counterproductive to the stated objectives. The minister's move to employ closure on a bill that he describes as "itty bitty" should be alarming to Canadians, to say the least.

[Traduction]

Il est essentiel de prendre des mesures dans ce domaine si nous voulons mousser nos ventes. Le témoignage du ministre est truffé d'incohérences et d'illogismes. Si nous voulons avoir une chance de réaliser l'harmonie que nous recherchons avec le ministre et son ministère, nous préférons nous abstenir de commenter longuement son propos. Néanmoins, nous ne pouvons passer sous silence une réponse que le ministre a faite au sénateur Roblin, réponse qui figure à la page 21-15. Nous voudrions à cet égard attirer votre attention sur un discours que le ministre a prononcé le mercredi 17 février 1982 devant la *New Brunswick Seed Potato Growers Association* à Grand Falls, au Nouveau-Brunswick, et dans lequel il a déclaré:

La croissance et la prospérité futures de votre secteur repose sur l'expansion des marchés d'exportation. Le Canada est déjà le deuxième exportateur de pommes de terre de semence, et 20 p. 100 de la production canadienne est vendue à d'autres pays tous les ans. Malgré la perte temporaire du marché italien en 1980-1981, les exportateurs de pommes de terre de semence ont quand même eu une bonne année grâce à une demande forte et à des prix soutenus. Plus de 150 000 tonnes de pommes de terre de semence canadiennes ont été exportées.

Le ministre poursuit en disant:

Ces pays achètent les pommes de terre de semence canadiennes en raison de leur qualité et de leur prix.

Cet extrait est presque en totale contradiction avec la réponse de M. Whelan au sénateur Roblin.

Le reste du procès verbal des délibérations de cette journée porte sur divers sujets, certains ont trait à Canagrex et d'autres, comme «Peter's airplanes», sont tout à fait hors de propos.

Je suis prêt à répondre à vos questions et je passe maintenant la parole à M. Diamond.

M. Shel Diamond, membre de l'Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange: Merci. Monsieur le Président, honorable sénateurs, comme vous venez de l'entendre, nous sommes fondamentalement opposés à l'adoption du projet de loi C-85 en vue de créer la société Canagrex, société commerciale d'État. En revanche, nous appuyons les nombreuses déclarations récentes du premier ministre au sujet de l'aide que le gouvernement peut apporter au secteur privé. Nous sommes également d'accord avec la déclaration du premier ministre selon laquelle c'est du secteur privé que viendra le relèvement de l'économie de notre pays. Nous sommes tout à fait d'accord avec l'intention du ministre de l'Agriculture d'aider les exportateurs en offrant des facilités de crédit, des renseignements sur les marchés, des garanties, des subventions et des contributions en vue de faciliter la mise au point et la promotion des produits et le développement des infrastructures. Toutes ces mesures visent à gonfler nos exportations. Cependant, nous tenons à souligner que si l'on donne à Canagrex le pouvoir d'acheter et de vendre, cette société entravera en fait la réalisation des objectifs fixés. La décision du ministre d'appliquer la clôture à un projet de loi que lui-même qualifie d'inoffensif devrait à tout le moins inquiéter les Canadiens.

[Text]

Our purpose here today, therefore, is to place before you members of the Senate our recommendations to remove the trading powers from Canagrex and restore it to its intent. With that in mind we have suggestions as to how Canagrex might best be able to meet that intent and, indeed, become a major asset in our export infrastructure.

We have concluded that a supportive government effort will be far more cost effective than a state trading corporation.

Our recommendations are proposed in the spirit of mutual goal achievement by all participants in the agri-food sector. We look to co-operation as the successful strategy.

There are three areas in which we are confident government assistance can be effective in encouraging the export of agricultural commodities. Those are market development, linkages and the dissemination of information.

The results of our investigation suggest a variety of recommendations. First, concerning market development, we recommend that Canagrex create a strategy framework in conjunction with non-governmental organizations to guide the actions and resources of the federal government in providing assistance to, and an environment for, Canadian agricultural export development in growth markets.

We recommend that it identify the opportunities and constraints for Canadian agricultural export market development in growth markets. We recommend that it provide a working document to use as a basis for discussion aimed at co-ordinating the market efforts of the federal government in co-operation with provincial governments and the non-governmental sector.

We recommend that, at the minimum, that working document contain the following detail: an identification of the opportunities and constraints for Canadian agricultural export market development in a selected country market; an overall market development plan for a country outlining methods of capitalizing on opportunities and overcoming constraints found to affect Canadian agricultural exports to that market; promotional techniques and possible new techniques to facilitate agricultural products export growth; a review of past efforts of the federal and provincial governments to promote Canadian agricultural exports to a country and the bilateral framework within which these exports occur; and a specific marketing plan for key priority products or projects for a particular market, based on analysis of the specific opportunities and constraints in individual sectors of the agricultural base of that country.

We recommend that Canagrex ensure that the federal and provincial government departments, government agencies, and all marketing agencies under their various mandates follow a consistent strategy in the area of agricultural export expansion.

[Traduction]

Nous sommes donc ici aujourd'hui pour vous proposer de supprimer le pouvoir d'acheter et de vendre de Canagrex et de rendre le projet de loi conforme aux intentions déclarées. Dans cette optique, nous avons des suggestions à faire sur la façon dont Canagrex peut le mieux répondre aux attentes initiales et devenir un atout important de l'infrastructure qui gouverne nos exportations.

Nous sommes arrivés à la conclusion que l'adoption de mesures d'aide par le secteur public serait de loin beaucoup plus rentable que la création d'une société commerciale d'État.

Nos recommandations découlent du souci que tous les acteurs du secteur agro-alimentaire atteignent un objectif commun. D'après nous, la voie du succès passe par la collaboration.

Nous estimons que l'aide du gouvernement dans trois secteurs peut réussir à stimuler les exportations de produits agricoles. Il s'agit de l'expansion des marchés, de l'établissement de mécanismes de coordination et de la diffusion de l'information.

Nos recherches ont abouti à diverses recommandations. Premièrement, en ce qui concerne l'expansion des marchés, nous recommandons que Canagrex élabore une stratégie en collaboration avec les organismes du secteur privé afin que les mesures et les ressources que le gouvernement fédéral consacrera à la prestation de services d'aide à l'expansion des exportations de produits agricoles canadiens sur les marchés en plein essor s'inscrivent dans un cadre précis.

Nous recommandons que Canagrex décrive dans cette stratégie les possibilités et les contraintes auxquelles font face les exportations agricoles canadiennes sur ces marchés. Nous recommandons la rédaction d'un document de travail qui servira de base au débat visant à coordonner les efforts déployés par le gouvernement fédéral, les administrations provinciales et le secteur privé.

Nous recommandons que ce document de travail contienne au moins les éléments suivants: les possibilités et les contraintes de l'expansion des exportations agricoles canadiennes vers un pays donné, un plan détaillé de développement du marché dans un pays mettant en relief les méthodes permettant de tirer le meilleur parti possible des possibilités et de surmonter les contraintes qui entravent les exportations canadiennes de produits agricoles vers ce marché, des techniques de promotion et de techniques innovatrices permettant de faciliter la croissance des exportations de produits agricoles, un examen des efforts déjà déployés par les administrations fédérale et provinciales pour promouvoir les exportations canadiennes de produits agricoles vers un pays donné, ainsi qu'une étude des rapports bilatéraux dans le cadre desquels ces exportations sont faites; et enfin, un plan de mise en marché précis visant les produits ou projets clés d'un marché donné, d'après une analyse des possibilités et contraintes particulières aux divers secteurs agricoles de ce pays.

Nous recommandons que Canagrex veille à ce que les ministères fédéraux et provinciaux, les organismes publics et tous les offices de commercialisation se conforment à une stratégie uniforme dans le domaine de l'expansion des exportations agricoles.

[Text]

With respect to linkages, we recommend that Canagrex encourage the Export Development Corporation to expand existing services of export insurance and credit guarantees to include agricultural products as a high priority. We recommend that Canagrex encourage the Canadian Commercial Corporation to continue to provide an increased agricultural service level of government-to-government contracts in an umbrella capacity to Canadian exporters. We recommend that Canagrex exist without duplicating or replacing existing functions being performed by departments or agencies of the Government of Canada. We recommend further that Canagrex encourage the Canadian International Development Agency to recognize the commercial opportunities of opening new markets through a program by making provisions for concessional financing.

With respect to the dissemination of information we recommend that Canagrex become a useful reference agency for Canadians interested in pursuing world-wide trade and long-term development and investment opportunities for agricultural markets. We recommend that it facilitate improved liaison between the agri-industry and government through dissemination of information and that it ensure adequate and timely dissemination of market and other relevant information throughout the domestic industry and to participants. We recommend that it assist the Department of Agriculture in the promotion of research into all aspects of the grain industry and that it sponsor through the department such additional research as considered appropriate for the expansion of agricultural exports. We recommend that it provide a complete series of trade-related services covering both agricultural trade and capital projects for markets or regimes selected for high growth potential.

We recommend that Canagrex encourage the department of trade to continue its commitment to develop rapidly and to implement a world class market intelligence section with a specific high priority agricultural system involved.

Let me give you two examples.

Example (a) is a computerized agricultural trade opportunity referral service which directly supplies exporters with trade leads on specific commodities and agricultural products being sought by overseas importers.

Example (b) is to design a thorough system of agricultural support for post personnel.

Honourable senators, these are our recommendations.

Mr. Swartz: We have one final recommendation. We seek to achieve the goal of harmonious process. To that end, we would like to establish regular dialogue with the minister and his officials to ensure that mutual and national objectives are always in view.

[Traduction]

En ce qui concerne les mécanismes de coordination, nous recommandons que Canagrex incite la Société pour l'expansion des exportations à conférer un caractère prioritaire aux produits agricoles et donc à accroître à cette fin les services actuels d'assurance à l'exportation et de garanties de crédit. Nous recommandons que Canagrex encourage la Corporation commerciale canadienne à continuer d'offrir aux exportateurs canadiens de produits agricoles des services accrus en ce qui concerne les contrats de gouvernement à gouvernement qu'elle chapeaute. Nous recommandons d'éviter que Canagrex ne fasse double emploi avec des fonctions déjà assurées par les ministères ou organismes du gouvernement du Canada, ou ne les remplace. Nous recommandons de plus que Canagrex incite l'Agence canadienne de développement international à déceler les possibilités commerciales des nouveaux marchés qui s'ouvrent par le truchement d'un programme prévoyant des conditions de financement à taux réduit.

En ce qui concerne la diffusion de l'information, nous recommandons que Canagrex devienne un organisme de référence utile pour les Canadiens qui s'intéressent au commerce international, à l'expansion à long terme des marchés agricoles et aux possibilités d'investissement dans ce secteur. Nous recommandons que Canagrex facilite la liaison entre le secteur agricole et le gouvernement en assurant une diffusion de l'information et que la société diffuse des données sur les marchés et d'autres renseignements à jour dans l'ensemble du secteur agricole et aux autres intéressés. Nous recommandons que Canagrex aide le ministère de l'Agriculture à promouvoir la recherche sur tous les aspects de l'industrie des céréales et que, par l'intermédiaire de ce ministère, Canagrex parraine des recherches additionnelles susceptibles de faciliter l'expansion des exportations agricoles. Nous recommandons que Canagrex dispense une série complète de services afférents au commerce couvrant tant les ventes de produits agricoles que les projets d'investissement dans des marchés ou des régimes choisis pour leurs perspectives de croissance élevées.

Nous recommandons que Canagrex incite le ministère de l'Industrie et du Commerce à mettre en œuvre rapidement son projet de création d'une section de renseignements sur les marchés mondiaux en donnant la priorité au secteur agricole.

Permettez-moi de vous donner deux exemples.

On pourrait mettre sur pied un service de référence informatisé sur les possibilités dans le domaine du commerce des produits agricoles grâce auquel on fournirait directement aux exportateurs des renseignements sur les importateurs d'outre-mer qui cherchent à acheter certains produits agricoles.

On pourrait prévoir l'élaboration d'un système complet à l'appui du personnel en poste à l'étranger.

Honorables sénateurs, voilà nos recommandations.

M. Swartz: Nous avons une dernière recommandation. Nous souhaitons que l'ensemble du processus se passe harmonieusement. À cette fin, nous aimerions entretenir un dialogue régulier avec le ministre et ses fonctionnaires pour veiller à ce que l'on ne perde pas de vue nos objectifs mutuels et les objectifs nationaux.

[Text]

At this point we welcome any questions you may have on any aspect of the bill. We commit ourselves to answer or to supply answers in the event that your questions cover areas outside of the areas of expertise of those of us here today.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Anderson: By "shippers" I take it you do the shipping yourselves. You have your own ships, rent them or lease them?

Mr. Swartz: Some of our members do own their own ships. Those who do not own them charter vessels from the international community. In many of the cases we have identified, our members own the lake freighters that transport grain and agricultural commodities from the lakehead to the eastern seaboard. So, some of our members do own vessels, but in many cases they are chartered.

Senator Anderson: If this bill to approve Canagrex is approved, there will be more production. I take it that some of that will go to your association.

A witness who appeared earlier this afternoon said that there were a million or so acres of agricultural land in Ontario that needed to be developed.

Mr. Swartz: In terms of any participation we might have in that—

Senator Anderson: It would be your business to look for that.

Mr. Swartz: Yes, that is one of our businesses.

Mr. Diamond: Was the question how we would perceive increasing utilization of that million acres?

Senator Anderson: No, that was just incidental. You are definitely against this bill.

Mr. Swartz: That is correct.

Senator Anderson: I wondered how it would affect you, because one way or another, I believe that you would probably receive extra business.

Mr. Swartz: That is not totally an accurate statement from the standpoint that if there were a market for increased production, then that increased production would naturally follow.

Earlier today I heard someone talking about surplus production and the fact that we could not sell it at competitive prices. Equally, one cannot sell a surplus production of horseshoes or buggy whips. The name of the game is to produce a product that the market wants. When one has a surplus production, it is one of those errors that we make, as Gen Motors has with automobiles, and so forth.

Mr. Richardson: I think I understand your question. In the term "shippers", we do not mean we are actively engaged in being the shippers in that we actually man the ships. We mean

[Traduction]

Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions sur les différents aspects du projet de loi. Si vos questions portent sur des domaines que ceux d'entre nous qui sont présents ici aujourd'hui ne connaissent pas bien, nous nous engageons à vous communiquer une réponse plus tard.

Merci monsieur le président.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Anderson: Si je comprends bien, lorsque vous parlez «d'expéditeurs», vous voulez dire que vous expédiez vous-mêmes les marchandises. Possédez-vous vos propres navires, ou, si vous les louez, est-ce avec ou sans bail?

M. Swartz: Certains de nos membres possèdent effectivement leurs propres navires. Ceux qui n'en possèdent pas affrètent des navires appartenant à divers pays. Dans bon nombre des cas que nous avons cernés, nos membres sont propriétaires des cargos qui transportent le grain et les produits agricoles de l'extrémité des lacs jusqu'à la côte est. Donc, certains de nos membres possèdent leurs propres navires, mais, dans bien des cas, on en affrète.

Le sénateur Anderson: Si le projet de loi constituant la société Canagrex est approuvé, la production sera plus élevée. Si je comprends bien, une partie de cette production ira à votre association.

Selon un témoin qui a comparu cet après-midi, en Ontario, environ un million d'acres de terres agricoles ont besoin d'être exploités.

M. Swartz: Pour ce qui est de notre participation éventuelle—

Le sénateur Anderson: Il vous incomberait de vous y intéresser.

M. Swartz: Oui, c'est une de nos tâches.

M. Diamond: Demandiez-vous comment nous envisagerions d'augmenter l'utilisation de ce million d'acres?

Le sénateur Anderson: Non, ça n'a pas de rapport avec la question. Vous êtes absolument opposé à ce projet de loi.

M. Swartz: C'est exact.

Le sénateur Anderson: Je me demandais pour quelle raison il vous ferait du tort. D'une façon ou d'une autre, je crois que vous pourriez probablement augmenter votre clientèle.

M. Swartz: Cela n'est pas tout à fait exact du point de vue suivant: s'il existait un marché permettant d'écouler une production accrue, cette production viendrait tout naturellement.

Aujourd'hui, j'ai entendu quelqu'un parler d'une production excédentaire et du fait que nous ne pouvions pas la vendre à des prix concurrentiels. Pour la même raison, on ne peut pas vendre des excédents de fers à cheval ou de fouets de carriole. Ce qu'il faut, c'est fabriquer un produit que le marché demande. Lorsque nous avons un excédent, c'est une des erreurs que nous commettons, comme Gen Motors dans le cas des automobiles, par exemple.

M. Richardson: Je crois comprendre votre question. Lorsque nous employons le terme «expéditeurs», nous ne voulons pas dire que nous avons nos propres équipages sur les navires.

[Text]

that we ship our commodities. Usually export in our trade is done by ship because it involves bulk commodities such as grain, corn, and so forth.

If I might briefly address the point you made about acreage in Ontario, whatever it be, it is important to note that the farming community in this country is reasonably aggressive, and if there were that many acres left to be developed, the farming community would have developed it already.

While there are acres that can be developed in this country, it would have to be done at exorbitant rates, where the land is marginal, or at the expense of the natural habitat, and that is another issue altogether. The development of parklands, and so forth, has to be done in balance.

Senator Anderson: I just used that figure as a rounded figure. A witness who appeared earlier today mentioned that.

Senator McGrand: I want to know something about soybeans. What province grows the most soybeans? When you talk about the export of soybeans, are they being exported as the whole bean, or is it processed into flour or meal?

There are natural foods that stress the content of soybeans. How much of our production goes to natural foods? Tell me something about the processing and marketing of soybean products.

Mr. Swartz: That question has a number of parts to it.

First of all, the bulk of the production of soybeans in Canada is in the province of Ontario. There is some soybean production in the province of Manitoba, and there is some soybean production in the province of Alberta. Both of those provinces produce much smaller quantities than does Ontario.

Soybeans have uses in the export trade, not only for soybeans to be processed in other countries, but also for our own crushing industry, which extracts soybean oil—which is a vegetable oil—and also the by-product of that, the soybean meal, which is used in the animal food industry. Also extracted from that is protein for certain other products.

You may have seen products such as soybean extenders for hamburger meat. That is basically soybean protein material. You have probably also seen products such as synthetic bacon bits and hydrolized soybean protein is also used in the manufacture of synthetic soup bases, not synthetic inasmuch as they are non-food materials, but synthetic inasmuch as we can create a soybean-based chicken soup that has no chicken in it.

Soybeans compete in world markets with a number of other products, one being sunflower seeds, which are produced principally in Manitoba, although there is some production in Saskatchewan and Alberta. Sunflower seed is also used for the extraction of vegetable oil and the production of protein meal

[Traduction]

Nous voulons dire que nous expédions nos produits. Habituellement, dans notre métier, les produits sont exportés à bord de navires, parce qu'il s'agit de produits en vrac, comme le grain ou le maïs.

Je voudrais revenir brièvement sur le point que vous avez soulevé au sujet de la superficie des terres de l'Ontario, quelle qu'elle soit. Il est important de remarquer que la collectivité agricole du pays est raisonnablement dynamique, et que, s'il y avait autant d'acres à exploiter, la collectivité agricole les aurait déjà exploités.

Certes il y a des acres de terre qui peuvent être exploités au Canada, mais cela coûterait un prix exorbitant, car cette terre est difficilement cultivable et de faible rendement, ou cela se fait aux dépens de l'habitat naturel, et cela est une tout autre histoire. Pour conserver l'équilibre, il faut notamment aménager des parcs.

Le sénateur Anderson: Je n'ai avancé qu'un nombre approximatif. Un témoin qui a comparu aujourd'hui en avait parlé.

Le sénateur McGrand: Je voudrais en savoir davantage au sujet des fèves de soya. Quelle province en produit le plus. Lorsque vous parlez de l'exportation des fèves de soya, parlez-vous de la fève en entier, ou de la fève transformée en farine?

Il y a des produits naturels qui se composent en grande partie de fèves de soya. Quel pourcentage de notre production est destiné aux produits naturels? Je voudrais en savoir plus long sur la transformation et la commercialisation des produits du soya.

M. Swartz: Cette question peut se diviser en plusieurs parties.

Tout d'abord, la majeure partie des fèves de soya du Canada viennent de l'Ontario. Une partie des fèves proviennent du Manitoba et de l'Alberta, mais ces deux provinces en produisent beaucoup moins que l'Ontario.

Les fèves de soya sont utilisées sur le marché des exportations, qu'elles soient transformées dans d'autres pays ou dans notre propre industrie de pressage, où l'on extrait l'huile de soya—qui est une huile végétale—et aussi le sous-produit du soya, soit la farine de soya, qui est employée dans l'industrie alimentaire animale. On en extrait également des protéines destinées à certains autres produits.

Vous avez peut-être vu des produits tels que des diluants de soya pour la viande à hamburger. Il s'agit fondamentalement de protéines de soya. Vous avez probablement également vu des produits comme des morceaux de bacon synthétique. En outre, des protéines de soya hydrolysées servent à fabriquer des bases de soupe synthétiques, non pas synthétiques dans le sens qu'elles ne sont pas des produits alimentaire, mais dans le sens que nous pouvons fabriquer une soupe de poulet à base de soya dans laquelle il n'y a aucun poulet.

Sur les marchés mondiaux, le soya est en concurrence avec un certain nombre d'autres produits, dont les graines de tournesol, qui sont cultivées principalement au Manitoba, bien que la Saskatchewan et l'Alberta en produisent également un peu. De la graine de tournesol, on peut également extraire de l'huile

[Text]

for animal feed, as is rapeseed, which is Canada's second largest dollar-value-export crop that is produced in the west.

In the west we also have large rapeseed crushing facilities that extract the oil, from which is manufactured margarine, salad oils and certain industrial oils.

If I think back upon your question, I recall that you touched upon the health food aspects of these things. There are a certain number of crops which we grow under theoretically non-chemically assisted systems. Some of those materials enter into the health food industry as foods that are free of any additives that they may have picked up from the soil. Soybeans are one of those materials. A certain amount of soybean is sold as seed for roasting or toasting; a certain amount of it is used as seed from which people make soybean sprouts which are sometimes used in salads. There is also a certain amount of soybeans, although not necessarily soybeans particularly identified as health food type soybeans, that are used in this country and also in foreign countries for the production of tofu and miso and certain soybean derived food products. I hope that that has covered the range of your question.

Senator McGrand: It did.

Mr. Swartz: If I might add one more thing, and I hope that is really the area that you are trying to zero in on, as exporters of Canadian agricultural commodities, I hope that I have demonstrated in some small way that we know the products that we are selling, we are competent in those marketplaces and we are doing one heck of a good job.

Senator McGrand: And you do not need Canagrex?

Mr. Swartz: Exactly.

Senator Molgat: To begin with, following on Mr. Swartz's last point that "we are doing a heck of a good job", that is not what we are hearing from certain parts of the industry. We have been here for a number of days and we heard the soybean growers who say that they have a real problem. We heard the white bean producers who say that we could do a lot better job. We have heard the tobacco people who say that we are missing out on markets. We have heard the general agencies—the Ontario Federation today and the Canadian Federation yesterday—who say that we simply are not doing an adequate job and that we can do better. You tell us that we are doing a great job. Can you shed some light on what the problem is?

Mr. Swartz: The first thing I could point out to you would be a glaring inconsistency in their position simply inasmuch as in each one of the cases that you identified, part of the full name of that organization is marketing. Perhaps what they are giving you is a self-condemnation inasmuch as they have failed to adequately market. Perhaps they have failed to adequately

[Traduction]

végétale et produire de la farine de protéines pour la nourriture destinée aux animaux. Il en va de même du colza, qui constitue la récolte d'exportation se classant au deuxième rang en termes de valeur monétaire, et qui est produit dans l'Ouest.

Dans l'Ouest, nous possédons également de vastes installations de pressage du colza qui extraient l'huile avec laquelle on fabrique de la margarine, de l'huile à salade et certaines huiles industrielles.

Pour revenir à votre question, je me souviens que vous avez abordé ces produits dans la mesure où ils concernent les aliments naturels. Nous produisons un certain nombre de récoltes à l'aide de méthodes qui, en théorie, ne font pas appel à des produits chimiques. Certains de ces produits sont utilisés dans l'industrie des produits naturels, car ils sont exempts de tout additif qui aurait pu se trouver dans le sol. Les fèves de soya en sont un exemple. Une certaine quantité de soya est vendue en graines destinées à être grillées; une partie est employée en graines pour la fabrication de germes de soya, que l'on ajoute parfois dans les salades. Il y a également une certaine quantité de fèves de soya, qui ne sont pas nécessairement considérées comme des aliments naturels, qui sont employées au Canada et à l'étranger pour produire le tofu et le miso, ainsi que certains produits alimentaires à base de soya. J'espère que cela répond à votre question.

Le sénateur McGrand: Certainement.

M. Swartz: Si vous me permettez d'ajouter un autre point, et j'espère que c'est réellement ce que vous essayez de cerner en ce qui concerne les exportateurs de produits agricoles canadiens, j'espère que je vous ai démontré dans une certaine mesure que nous connaissons les produits que nous vendons, que nous sommes compétents sur ces marchés et que nous faisons un sacré bon travail.

Le sénateur McGrand: Et vous n'avez pas besoin de Canagrex?

M. Swartz: Exactement.

Le sénateur Molgat: Tout d'abord, pour reprendre le dernier point de M. Swartz, selon lequel «nous faisons un sacré bon travail», ce n'est pas ce que les représentants de certains secteurs nous déclarent. Nous sommes réunis ici depuis quelques jours et nous avons entendu les producteurs de fèves de soya déclarer qu'ils ont un grave problème. Nous avons entendu les producteurs de haricots blancs affirmer que nous pourrions faire un bien meilleur travail. Nous avons entendu les producteurs de tabac déclarer que nous n'atteignons pas certains marchés. Nous avons entendu les organismes généraux—aujourd'hui la Fédération de l'agriculture de l'Ontario; hier, la Fédération canadienne de l'agriculture—déclarer que nous ne faisons pas du bon travail, que nous pouvons faire mieux. Vous nous dites que vous faites de l'excellent travail. Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste le problème?

M. Swartz: Tout d'abord, je pourrais vous souligner que leur position est d'une inconséquence flagrante, simplement parce que, pour chaque organisation que vous avez mentionnée, le terme «commercialisation» fait partie du nom. Peut-être se font-elles ouvertement des reproches parce qu'elles n'ont pas bien réussi à commercialiser leurs produits. Peut-être n'ont-

[Text]

assess the market, but the marketing structure is there, in place and capable of doing the job. In each case you heard people stand up and say, "but our problem is that we have excesses that we cannot export at prices that are satisfactory to us." In each case they have identified that the market, the real value in world commerce, is below their level of expectation. Yet they produce something to some particular level. Perhaps that is where the producers' marketing board is missing its own mandate. I hope that has answered your question.

Senator Molgat: For three of the names that I have mentioned yes, they are marketing boards, but for the Ontario Federation of Agriculture and the Canadian Federation of Agriculture those are not marketing boards. Those are people who represent producers at large.

Mr. Swartz: On the contrary, I believe the Ontario Federation of Agriculture made the comment that as well that they have 15 marketing boards and 4 commodity associations amongst their membership.

Senator Molgat: Yes, included in their membership, but my understanding of those groups is that they are the overall representatives of the farming communities and should speak for those communities.

Mr. Swartz: They have. They are opposed to Canagrex.

Senator Molgat: Yes, in the case of the farm bureau, but what about the Ontario Federation?

Mr. Swartz: Is not the question though how do they derive that membership? Does that membership come through the marketing boards and the crop associations to the Ontario Federation of Agriculture? They did not identify that.

I do not really think that it is proper at this point to get into a numbers game, but simply what we are saying to you is that the western farmers and many eastern areas have not identified the necessity for Canagrex to have an "engage-in" trade function. Indeed, in some cases we heard you ask that specific question to some of the people who were here, and they said "Well, perhaps not." It may not be necessary to the performance of Canagrex in their view.

In terms of what is happening with the white bean marketing board, their method of assessing the marketplace in addition to whatever exploratory work they do, is to assess that marketplace through a number of merchants who are also responsible for processing the material. In that process the marketing board sets the price at which the product is to be sold. As you yourself are more than aware, sometimes one has to be a little more attuned to actual markets to know exactly what is going on in terms of setting your price. You must be competitive with, for example, the Michigan pea beans and the pea beans that are grown in Manitoba and in Alberta. That has some bearing upon what we say. How could a Canagrex instrument that professes not to compete with any existing structure proceed then to get involved in white beans for the Ontario white pea bean marketing board and be in competition

[Traduction]

elles pas réussi à bien évaluer le marché, bien que la structure de commercialisation existe, qu'elle soit en place et qu'elle soit capable de faire le travail. Dans chaque cas, vous avez entendu des personnes déclarer: «Mais notre problème, c'est que nous avons des excédents que nous ne pouvons pas exporter à des prix qui nous satisfassent.» Dans chaque cas, elles ont constaté que le marché, la valeur réelle du produit dans le commerce mondial, est inférieur à leurs espérances. Pourtant, elles produisent des récoltes à un niveau donné. Peut-être est-ce dans ce sens-là que l'office de commercialisation des produits agricoles ne remplit pas son propre mandat. J'espère que cela répond à votre question.

Le sénateur Molgat: Effectivement, trois des noms que j'ai mentionnés sont des offices de commercialisation, mais la Fédération de l'Agriculture de l'Ontario et la Fédération canadienne de l'agriculture n'en sont pas. Ce sont des groupes qui représentent l'ensemble des producteurs.

M. Swartz: Au contraire, si je ne me trompe, la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a déclaré que 15 offices de commercialisation et 4 associations de produits comptaient parmi ses membres.

Le sénateur Molgat: Oui, ils comptent parmi ses membres, mais je crois que ces groupes représentent en général les collectivités agricoles et devaient s'en faire les porte-parole.

M. Swartz: Ils l'ont fait. Il s'opposent à Canagrex.

Le sénateur Molgat: Oui, dans le cas du bureau agricole, mais que dire de la Fédération de l'Ontario?

M. Swartz: La question n'est-elle pas de savoir comment elle recrute ces membres? Ces membres proviennent-ils des offices de commercialisation et des associations agricoles? La Fédération de l'agriculture de l'Ontario ne l'a pas précisé.

Je ne pense pas vraiment qu'il convient de commencer à lancer des chiffres, mais ce à quoi nous voulons simplement en venir, c'est que les agriculteurs de l'Ouest et de nombreux agriculteurs de l'est ne sont pas convaincus de la nécessité que Canagrex «fasse» de l'exportation. En fait, dans certains cas, nous vous avons entendus poser cette question précise à certaines personnes qui se trouvaient ici et qui ont répondu «Eh bien, peut-être que non.» A leur avis, cette fonction n'est peut-être pas nécessaire au rendement de Canagrex.

Pour ce qui est de l'office de commercialisation des haricots blancs, outre les activités d'exploration auxquelles il peut s'adonner, sa façon d'évaluer le marché consiste à consulter un certain nombre de marchands qui sont également chargés de transformer des produits. Au cours de ce processus, l'office de commercialisation fixe le prix auquel le produit doit être vendu. Comme vous le savez très bien, il faut parfois en connaître davantage au sujet des marchés réels pour savoir exactement comment fixer les prix. Par exemple, il faut que vos haricots-pois puissent soutenir la concurrence avec ceux qui sont cultivés au Manitoba et en Alberta, ou dans le Michigan. Cet exemple présente un certain rapport avec ce que nous disons. Comment une société comme Canagrex, qui préconise de ne faire concurrence avec aucune organisations existante, peut-elle décider ensuite d'exporter des haricots

[Text]

with those white pea beans that are grown in Manitoba and Alberta? How could it get into the marketplace with soybeans and become competitive with sunflower seeds, rapeseed and soybeans produced in other parts of the country?

Mr. Diamond: If I may, I should like to answer the first part of your question although, as Mr. Swartz has stated, we are not particularly interested in getting into a numbers game. We have provided to you at the beginning of our brief with the blue cover appendix A. If you look down the columns, which show a ten-year comparison, you will see that the first column is an average of 1968-70 and the second column is an average of 1978-80. All of these areas have been taken out of Statistics Canada and not any particular vested interest group. Buckwheat is 94 per cent and rye is 160 per cent. If you move down to the vegetable oils, which I might add include soybean oil, there is a 380 per cent increase. If you continue in the area we have just been talking about, white pea beans that are dried, the amount is 45 per cent. Beans that are dried in the other areas, in the great northrens, we are looking at almost 1,000 per cent. In total beans we have averaged it out. We could go on and on with spices and mustard and flax seed and sunflower seeds. I think the key point is that if you wish to present statistics, we can do more. However, we look at it on a national basis. This is not simply a western regional statistical base. This is Canada.

I might add that in the production of those beans and lentils and other areas we also compete with Turkish lentils. We also compete with Morocco and a number of suppliers world-wide. Mexico was referred to today. Mexico was spoken of as a market. During the time that Mr. Whelan's mission was down in Mexico, they talked about black beans. The Mexican government had decided to go on a state basis and provide farmgate \$750 as a price per tonne in the U.S. for beans. As the year progressed, Mexico had its largest year in producing beans ever. They found themselves in an interesting position selling beans the next year with an oversupply at approximately \$280 per tonne to Venezuela, and because private exporters had been involved they had no choice to move away in a political means and say that that contract should be delayed a year. Nothing was delayed. They paid \$750 a tonne for a couple of hundred thousand tonnes and then sold their beans elsewhere. The Cuban deal was referred to by the OFA. On a barter basis, excess beans were exchanged for chickens. We have statistics.

[Traduction]

blancs pour l'office de commercialisation des haricots blancs de l'Ontario et entrer en concurrence avec les haricots blancs qui sont cultivés au Manitoba et en Alberta? Comment pourrait-elle entrer sur le marché avec des fèves de soya et devenir concurrentielle avec des graines de tournesol, du colza et des fèves de soya produits dans d'autres régions du pays?

M. Diamond: Si vous me le permettez, j'aimerais répondre à la première partie de votre question, bien que, comme l'a déclaré M. Swartz, il ne nous intéresse pas particulièrement de commencer à lancer des chiffres. Nous vous avons remis au début de notre exposé l'annexe A, sous couverture bleue. Si vous jetez un coup d'œil aux colonnes, où des comparaisons sont établies pendant une période de dix ans, vous constaterez que, dans la première colonne, on a fait la moyenne des années 1968 à 1970 et, dans la deuxième, des années 1978 à 1980. Toutes ces données ont été puisées à Statistique Canada et non pas auprès d'un groupe particulier, directement intéressé. Le taux d'exportation du sarrasin a augmenté de 94 p. 100, et celui du seigle, de 160 p. 100. Si vous jetez un coup d'œil aux huiles végétales, qui, soit dit en passant, comprennent également l'huile de soya, vous pouvez constater que leur taux d'exportation a augmenté de 380 p. 100. Si vous examinez maintenant le produit dont nous venons de parler, soit les haricots blancs qui sont séchés, leur taux d'exportation a augmenté de 45 p. 100. Pour ce qui est des haricots qui sont séchés dans les autres régions, les régions septentrionales, nous constatons que le taux d'augmentation est de près de 1 000 p. 100. Nous avons fait la moyenne de tous les haricots. Nous pourrions poursuivre ainsi avec les épices, la moutarde, la graine de lin et les graines de tournesol. A mon avis, l'important, c'est que, si vous voulez présenter des statistiques, nous pouvons faire davantage. Toutefois, nous établissons nos statistiques à l'échelle nationale. Elles ne portent pas simplement sur une région de l'Ouest. Elles portent sur le Canada tout entier.

Je puis ajouter que, dans la production de ces haricots, des lentilles et d'autres denrées, nous faisons également concurrence avec les lentilles de la Turquie. Nous sommes également en concurrence avec le Maroc et un certain nombre de fournisseurs du monde entier. On a parlé aujourd'hui du Mexique. On en a parlé comme d'un marché. Au moment où la mission de M. Whelan se trouvait au Mexique, elle a parlé des fèves noires. Le gouvernement mexicain avait décidé de négocier avec les États et de payer 750\$ pour une tonne de haricots produits aux États-Unis. Au cours de l'année, le Mexique a connu sa plus grande récolte de haricots. Il s'est trouvé dans une position curieuse, vendant des haricots l'année suivante et fournissant au Venezuela un excédent à environ 280\$ la tonne. Comme les exportateurs privés participaient aux activités, ils ont été obligés de s'éloigner pour des raisons politiques et de déclarer que ce contrat devrait être retardé d'un an. Rien n'a été retardé. Le Mexique a payé quelques centaines de milliers de tonnes de haricots 750\$ la tonne, puis il a vendu ses propres haricots ailleurs. La FAO a parlé du marché conclu à Cuba. Suivant une entente d'échange, les Cubains ont échangé des poulets contre des surplus de haricots. Nous avons des statistiques à ce sujet.

[Text]

Mr. Richardson: I would refer to the comments made today by the delegate from the OFA, who stated that a great number of market opportunities are not being realized. One of the things which we stress, and which should be taken into consideration, is the price of reaching those markets.

There are times when, even for governments, it is not realistic to attempt to penetrate a market, either because the market is too small or the country of destination is inadequately financed to be able to purchase a crop and, therefore, there is little value in giving the product away, which we would be doing in the case of default in payment. The surplus which is created by one bumper crop does not develop a market. This is inconsistent with proper marketing policies.

We feel it is worth examining just what those so-called "missed opportunities" are, and the costs of realizing those.

Senator Molgat: On page 11 of your brief, Mr. Swartz, you refer to the Export Development task force. Would you refresh my memory? How old is that group?

Mr. Swartz: February 1979. Their document does not identify this as a need. In talking to exporters across this nation, it identified the concerns of exporters in the process of identifying the expertise of the existing industry. There is a page of recommendations. It recommends improved financing procedures and improved financing capability. It states that government consideration should be given to the establishment of a comprehensive export financing facility to satisfy the specialized needs of agricultural exporters.

Senator Molgat: It does not recommend that the government, through an agency, become involved itself?

Mr. Diamond: It recommends that this could be done through EDC. The people involved in the study are from Agricultural Canada and the Department of Industry, Trade and Commerce. There were two from the Department of Industry, Trade and Commerce and three from Agriculture Canada, including the Agricultural Canada co-ordinator who now resides in Winnipeg.

Senator Molgat: And this is geared specifically to agriculture?

Mr. Diamond: Yes, it deals totally with the agriculture and food system.

Senator Molgat: I do not like to refer to a brief we have heard before and get into an argument, and I am not trying to do that; I am seeking clarification. Mr. Swartz in his presentation talks, at one point, about the situation in France, West Germany, Mexico and Israel. Earlier today we were told by the Ontario Federation of Agriculture—and I quote from their brief:

Great Britain, West Germany, Australia, France and Israel, just to name a few, are all countries that have seen

[Traduction]

M. Richardson: Je voudrais me reporter aux observations qu'a faites aujourd'hui le délégué de la FAO, selon lesquelles un grand nombre de débouchés ne sont pas exploités. Une des choses que nous soulignons, et qui devrait être prise en considération, c'est le prix qu'il faut payer pour atteindre ces marchés.

Il y a des moments où, même pour les gouvernements, il n'est pas réaliste de tenter de pénétrer sur un marché, soit parce qu'il est trop restreint, soit parce que le pays en question n'a pas suffisamment de fonds pour acheter une récolte et, par conséquent, il n'est pas avantageux de donner le produit, ce que nous ferions en cas de défaut de paiement. L'excédent qui découle d'une récolte exceptionnelle ne fait pas qu'il y a nécessairement un débouché. Cela va à l'encontre de saines politiques de commercialisation.

Nous pensons qu'il convient d'examiner en quoi consistent exactement ces prétendues «occasions ratées», et ce qu'il en coûterait pour trouver de nouveaux débouchés.

Le sénateur Molgat: Monsieur Swartz, à la page 11 de votre mémoire, vous faites allusion au groupe de travail sur l'expansion des exportations. Pourriez-vous me rafraîchir la mémoire? A quand remonte la création de ce groupe?

M. Swartz: À février 1979. Dans son document, il ne parle pas de Canagrex comme d'une nécessité. Au cours d'entretiens avec des exportateurs du pays, le groupe a cerné les préoccupations d'exportateurs lorsqu'il a tenté de déterminer les connaissances spécialisées des entreprises existantes. Le document renferme une page de recommandations sur les méthodes et les possibilités de financement. Il affirme que le gouvernement devrait songer à établir un mécanisme exhaustif de financement des exportations afin de répondre aux besoins spécialisés des exportateurs agricoles.

Le sénateur Molgat: Il ne recommande pas que le gouvernement, par l'entremise d'un organisme, s'engage lui-même?

M. Diamond: Il recommande de le faire par l'entremise de la Société pour l'expansion des exportations. Les personnes engagées dans l'étude proviennent d'Agriculture Canada et du ministère de l'Industrie et du Commerce: deux d'entre elles du ministère de l'Industrie et du Commerce et trois d'Agriculture Canada, dont le coordonnateur d'Agriculture Canada, qui habite actuellement à Winnipeg.

Le sénateur Molgat: Et ce document est axé expressément sur l'agriculture?

M. Diamond: Oui, il porte totalement sur l'agriculture et le système alimentaire.

Le sénateur Molgat: Je ne voudrais pas me reporter à un mémoire dont nous avons entendu précédemment la lecture et amorcer une discussion, et je n'en ai pas l'intention; je tente de clarifier les choses. Au cours de son exposé, M. Swartz a parlé à un certain moment de la situation qui règne en France, en Allemagne de l'Ouest, au Mexique et en Israël. Aujourd'hui, la Fédération de l'agriculture de l'Ontario nous a déclaré—et je cite un extrait de son mémoire:

La Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest, l'Australie, la France et Israël, pour n'en nommer que quelques-uns,

[Text]

the advantages of an agricultural export agency. They have set up corporations now selling products to markets Canadian farmers are effectively shut out of.

Is that accurate?

Mr. Swartz: I hate to suggest that something is not as accurate as it should be. The information we have given you is accurate.

In terms of the particular agencies that we have identified, these are precisely the agencies that have been used by the minister to support his position. They are not trading agencies except in one particular case. They are either import agencies, procurement agencies or promotional agencies.

What I try to demonstrate to you in our submission is that, in those countries' identification of their agency system or their trade assistance area, they have gone in one particular direction and we have gone in a different direction in terms of industry-related organizations such as the ones I mentioned, the Canadian seed trade and the specialized commodity groups. I believe you heard from the Paliser Wheat Growers and the Canadian Cattlemen's Association, and so on. Many of those agencies co-ordinate certain efforts through other more centralized bodies, but, nonetheless, the agencies that we spoke of are ones the minister identified and used their existence as a support for trade in Canagrex when, in fact, they are not trading agencies at all.

Mr. Diamond: The information we have in our brief comes from the discussion paper of February 1981 released by the Department of Agriculture. It was used as a discussion paper for cabinet, and was included in your Senate package. It was issued just prior to the trading investigation study. It is a long piece of paper dated February 21, 1981. Towards the end you will find the names of other similar trading agencies.

Mr. Richardson: I would add one other important point. In referring to the paper presented by the Ontario Farm Association you mentioned that we were being shut out or excluded from all of these potential markets. As representatives of trading firms who have dealt internationally in many countries of the world, I think we can all say we would find it difficult to name one or have anyone else name a country that we have been shut out of as a result of being a private trader. In fact, in numerous cases, governments and corporations in those countries—and I stress the governments of those countries—prefer to deal with private corporations rather than on a state-to-state basis.

Senator Molgat: You say that across the world they prefer to deal with private traders rather than with government?

[Traduction]

sont tous des pays qui ont reconnu les avantages d'un organisme d'exportation de produits agricoles. Ils ont créé des sociétés qui écoulent aujourd'hui leurs produits sur des marchés dont sont absolument exclus les agriculteurs canadiens.

Est-ce exact?

M. Swartz: Je répugne à laisser entendre qu'une déclaration n'est pas aussi exacte qu'elle devrait l'être. Les renseignements que nous vous avons donnés sont exacts.

Pour ce qui est des organismes dont nous avons parlé, il s'agit précisément des organismes auxquels le ministre a fait appel pour étayer sa position. Il ne s'agit pas d'organismes commerciaux, sauf dans un cas. Il s'agit soit d'organismes d'importation, soit d'organismes d'achat, soit d'organismes de promotion.

Ce que nous tentons de vous démontrer dans notre mémoire, c'est que, dans l'identification du système d'organismes ou du système d'aide commerciale de ces pays, ces derniers ont pris une orientation bien définie et nous en avons pris une différente en ce qui concerne les organisations rattachées à ce secteur telles que celles que j'ai mentionnées, les producteurs de graines et les groupes de produits spécialisés du Canada. Je crois que vous avez entendu, entre autres, les témoignages de Paliser Wheat Growers et de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Un bon nombre de ces organismes coordonnent certains de leurs efforts par l'entremise d'autres organismes centralisés; néanmoins, les organismes dont nous avons parlé sont au nombre de ceux que le ministre a mentionnés et invoqués afin d'étayer les raisons pour lesquelles Canagrex devrait s'engager dans le commerce. En réalité, il ne s'agit pas du tout d'organismes commerciaux.

M. Diamond: Les renseignements que renferme notre mémoire proviennent du document de travail de février 1981 diffusé par le ministère de l'Agriculture. Il a servi de document de travail au Cabinet et a été incorporé dans les documents destinés au Sénat. Il a été publié juste avant l'étude menée sur le commerce. C'est un long document daté du 21 février 1981. Vers la fin, vous y trouverez les noms d'autres organismes commerciaux analogues.

M. Richardson: J'aimerais ajouter un autre point important. En faisant allusion au document présenté par la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, vous avez dit que nous étions bannis ou exclus de tous ces marchés éventuels. A titre de représentants d'entreprises commerciales qui ont transigé à l'échelle internationale dans beaucoup de pays du monde, je pense que nous pouvons tous dire que nous aurions de la difficulté à nommer un pays ou à trouver quelqu'un capable de nommer un pays dont nous avons été exclus parce que nous étions des entreprises privées. En fait, très souvent, les gouvernements et les sociétés de ces pays—et j'insiste sur le mot gouvernements—préfèrent transiger avec des sociétés privées plutôt qu'avec d'autres États.

Le sénateur Molgat: Vous dites que la plupart des pays du globe préfèrent transiger avec des entreprises privées plutôt qu'avec le gouvernement?

[Text]

Mr. Richardson: The greater proportion of the business done is not done through any state agency. Covering the spectrum from Russia, China to free world countries, there has always been a free flow of trade between the private sector or the co-operatives, in the case of Canada, and either government agencies or private concerns in those countries.

Mr. Swartz: I would like to clarify something which was said, which may not be completely clear. This is the reason for things like the Canton Fair—China invites foreign businessmen into the country to view and purchase Chinese products. For example, you do not see Chinese shoes, textiles or peanuts being sold by the Chinese government to the Canadian government, nor do they even solicit that kind of approach. They deal with the established international trading community, and they invite those people to view and purchase their goods. The same thing happens in other centrally planned economies.

Mr. Diamond: I think today and every day the Canadian Wheat Board will continue to be applauded. At this point I would like to quote from the annual report, 1980/81 of the Canadian Wheat Board, where it says, on page 7, under the subheading "Trade":

The United States and Canada together accounted for 62 per cent of world trade in wheat and wheat flour during 1980-81. The U.S. share of the market was 44 per cent, unchanged from 1979-80. The Canadian share was 18 per cent, 1 per cent less than the previous year.

I only wish to make the point that the Americans are totally free-trade oriented. They sell to all of those state companies. They are not trading companies, they are procurement companies. They primarily do their business, even in wheat, at the rate of 44 per cent with private traders.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I find myself, once again, in the unpleasant situation of comparing one brief against another. The OFA brief states, on page 2:

Another point in favour of a national agency like Canagrex is the nature of foreign markets. Communist bloc countries as well as many governments in less developed countries prefer dealing on a government-to-government basis. They are leery of any arrangements with private groups, which they often consider money hungry and unscrupulous. In such cases, Canadian farmers are aware of foreign markets and have the products the foreign buyers want, but, because we don't work through a government agency, we are at a disadvantage.

I am not trying to pit one against the other, but it seems that somebody is wrong.

Mr. Swartz: I do not like to suggest that somebody is wrong, senator. I would prefer to suggest that the gentleman in

[Traduction]

M. Richardson: La majeure partie des transactions ne sont pas réalisées par l'entremise d'un organisme d'État. Qu'il s'agisse de la Russie, de la Chine ou des pays libres, les échanges commerciaux ont toujours été libres entre le secteur privé ou les coopératives, dans le cas du Canada, et entre les organismes gouvernementaux ou les entreprises privées de ces pays.

M. Swartz: Je voudrais clarifier un point qui a été souligné et qui n'est peut-être pas entièrement éclairci. C'est pour cette raison qu'il existe des activités comme la Foire de Canton; la Chine invite des hommes d'affaires étrangers à venir examiner et acheter ses produits. Par exemple, le gouvernement chinois ne vend pas de chaussures, de textiles ou d'arachides au gouvernement canadien; il ne sollicite même pas ce genre d'approche. Il transige à l'échelle internationale avec les entreprises commerciales établies, et les invite à examiner et à acheter ses produits. Il en va de même dans d'autres économies centralisées.

M. Diamond: Je pense qu'aujourd'hui et toujours, on continuera d'applaudir la Commission canadienne du blé. Je voudrais maintenant citer un extrait du rapport annuel de 1980-1981 de la Commission canadienne du blé, qui se trouve à la page 7, sous la sous-rubrique «Commerce»:

Les États-Unis et le Canada représentaient, à eux deux, 62 pour cent du commerce mondial du blé et de la farine de blé en 1980-1981. La participation des États-Unis y était de 44 pour cent, sans changement par rapport à 1979-1980; et celle du Canada de 18 pour cent, un pour cent de moins.

Je désire seulement souligner que les Américains exercent des activités commerciales en toute liberté. Ils vendent leurs produits à toutes ces sociétés d'État. Il ne s'agit pas de sociétés commerciales, mais de sociétés d'achat. Ils font principalement leurs transactions avec des entreprises privées, même dans le cas du blé, où ils ont 44 p. 100 du marché.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je me trouve encore une fois dans la situation désagréable de devoir comparer un mémoire avec un autre. A la page 2 du mémoire de la FAO, on peut lire ce qui suit:

La nature des marchés étrangers est aussi un autre point qui vient favoriser la création d'un organisme national comme Canagrex. Les pays du bloc communiste, de même que de nombreux autres gouvernements de pays moins développés, préfèrent transiger de gouvernement à gouvernement. Ils voient d'un mauvais œil tout accord conclu avec des groupes du secteur privé qu'ils considèrent souvent comme voraces et peu scrupuleux. Dans ces cas, les agriculteurs canadiens connaîtraient les marchés étrangers et auraient les produits dont ont besoin ces derniers, mais comme nous ne transigeons pas par l'intermédiaire d'un organisme gouvernemental, nous nous en trouvons désavantagés.

Je n'essaie pas d'opposer l'un à l'autre, mais il semble que quelqu'un fait erreur.

M. Swartz: Sénateur, je répugne à laisser entendre que quelqu'un fait erreur. Je préfère faire remarquer que le mon-

[Text]

question identified himself as a farmer. The position we have taken is that farmers are becoming increasingly insulated from the marketplace. What I am saying is that the farmer believes that is the situation when we, as traders who operate in those markets, are telling you that that is not so.

Senator Molgat: Your view is: "We are not excluded from markets because we deal through private agencies and not through a government agency."

Mr. Swartz: We have already told you in our submission that all of those markets that he identifies as those which are difficult to get into were discovered by private traders.

If you refer to some of the House of Commons proceedings back in about 1956, you may notice that there was a fairly large controversy in the house because a private trader in Canada perceived an opportunity to do wheat business in Poland and proceeded to open the Polish market utilizing credit facilities that were provided by the Hon. C. D. Howe. I believe that at that time there was quite a hullabaloo respecting Canada's doing business with a Communist country.

The first agriculture business from Canada to Israel was done by a private trader, as was the business from Canada to China and from Canada to Mexico. That is all documented. Our ability to access those markets is unquestioned. We have people in those places, in some cases almost on a weekly basis.

Senator Molgat: Let us take a specific case. Algeria was mentioned as a country where the government there insists on dealing on a government-to-government basis.

Mr. Swartz: In the particular case of Algeria, there was recently an interesting piece of business that was done. It was done on a state-to-state basis from Canada to Algeria, utilizing the CCC. A consortium of Canadian rapeseed oil crushers was put together in order to do business there. The business was done on behalf of those crushers. I believe that, in its state-to-state capacity, the private crushers were the sellers; in other words, they were, in essence, nominated by Canada to be the representatives in that market. I repeat that that was put together using the CCC as the umbrella organization. So we can do state-to-state business where something like that comes up. We have an entity to do it.

Mr. Diamond: I would also like to add, on Algeria, that less than two years ago—I should not put a date on that. I should say just a few years ago—one of our members made a private sale in lentils from Canada that went through and into Algeria.

Mr. Swartz: I believe that even today we are making sales to Algeria on another commodity.

Mr. Diamond: Yes; and we have another private company, that is a member of our association, which recently had people visiting Morocco, the particular agency that deals with some of these products out of Canada.

Mr. Richardson: While we are on the subject of lentils, may I say that lentils were not an indigenous crop to Canada. They

[Traduction]

sieur en question s'est dit agriculteur. A nos yeux, les agriculteurs sont de plus en plus isolés du marché. C'est à dire que l'agriculteur pense que telle est la situation, alors que nous, qui travaillons sur ces marchés, affirmons que ce n'est pas le cas.

Le sénateur Molgat: Vous dites que vous n'êtes pas exclus des marchés du fait que vous concluez des transactions par l'entremise d'organismes privés et non d'une agence gouvernementale.

M. Swartz: Nous vous avons déjà exposé dans notre mémoire que tous ces marchés que cet agriculteur juge difficiles d'accès ont été découverts par des négociants du secteur privé.

Si vous relisez les délibérations de la Chambre des communes des alentours de 1956, vous remarquerez que la Chambre était passablement divisée parce qu'un négociant canadien du secteur privé avait trouvé une occasion de faire le commerce du blé avec la Pologne, et fait en sorte d'y arriver en se servant des facilités de crédit qu'offrait l'honorable C. D. Howe. Je pense qu'à l'époque il y eu pas mal de protestation parce que le Canada faisait affaire avec un pays communiste.

Les premières transactions conclues entre le Canada et Israël dans le domaine agricole l'ont été par un négociant privé, tout comme avec la Chine et le Mexique d'ailleurs. Les faits sont là. Notre capacité d'accès à ces marchés ne fait aucun doute. Nous envoyons des gens sur place, parfois presque toutes les semaines.

Le sénateur Molgat: Prenons un cas précis. Le fait par exemple que le gouvernement algérien insiste pour traiter d'État à d'État.

M. Swartz: Dans ce cas précis, une transaction intéressante vient d'être conclue récemment, entre le gouvernement et le gouvernement de l'Algérie, par l'entremise de la CCC. Un consortium d'entreprises canadiennes d'extraction d'huile de colza a été constitué pour faire des affaires dans ce pays. Je pense que, pour les transactions d'État à État, les entreprises privées étaient les vendeurs; c'est-à-dire qu'elles étaient pour ainsi dire nommées par le Canada pour le représenter sur ce marché. Je répète que ce consortium a été mis sur pied sous l'égide de la CCC. On peut donc faire du commerce d'État à État dans des situations de ce genre. Nous avons un organisme pour ce faire.

M. Diamond: Je voudrais également ajouter, au sujet de l'Algérie, qu'il y a moins de deux ans, ou plutôt devrais-je dire il y a quelques années, un de nos membres a conclu une vente privée de lentilles produites au Canada et destinées à l'Algérie.

M. Swartz: Je pense qu'encore aujourd'hui nous vendons un autre produit de base à l'Algérie.

M. Diamond: Oui. De plus, une autre entreprise privée, qui est membre de notre association, a récemment envoyé des représentants au Maroc. Il s'agit de l'organisme qui s'occupe de la vente de certains de ces produits à l'extérieur du Canada.

M. Richardson: A propos de lentilles, je précise que cette culture était inconnue à l'origine au Canada. Les lentilles ne

[Text]

were started only in the last 20 years, totally by private companies in western Canada. They now make up a very respectable percentage of the cash crop sales from Canada. I believe the last figure I heard was that something over 90 per cent of the crop grown in Canada is exported, and that is all done through private traders. The balance is held back for seed for the following year and for the very small Canadian consumption. Here is a crop where there is virtually no consumption within this country, and it has been developed by private traders into a major world export.

Mr. Diamond: Senator Molgat, you seem to be disturbed by having to ask questions that emanate from other submissions, and, as you said earlier, it is very difficult to decide what is valid in terms of statistics—and we have quoted statistics Canada and the Canadian Wheat Board. Perhaps I may take the liberty of discussing the areas of the programs that we say are available. I think that for the record we would like it stated as the Consumers' Association state it, except that we should add to it for those areas that feel that their products cannot be marketed. Under the first paragraph "Purpose" of the PEMD food program it states on the last line:

The program is not intended to support normal export business activities in maintaining an existing foreign market or in winning new business in a market where the supplier is already established.

Secondly, we have stated that all of the studies and market development that is necessary is involved in programs and market development items and philosophies we have stated. CIDA, the Canadian International Development Agency, has now a third division called the Industrial Co-operative Division. Let me take the time for a moment to say that they divide up their areas in great detail, but at this point into three particular divisions for studies, and commodities can be utilized and qualified as a study area. They have a starter study which is up to \$10,000 to support initial investigation. They have project investigation studies that reach phenomenal numbers, and they have technical transfer studies. Some of those areas can be accessed; some of them might be somewhat difficult under agricultural imperatives. But certainly those study grants are all in place, and what we have suggested is not a wild idea of what the Government of Canada ought to and should support, but is merely extending or complementing those programs that are already here.

Senator Anderson: Some have stated that the market could be extended if those firms could have some—not subsidies—assistance in financing.

Mr. Swartz: In some ways those are subsidies in themselves, in terms of subsidized credit facilities, and so on. You have to

[Traduction]

sont cultivées ici que depuis vingt ans, et uniquement par des entreprises privées de l'Ouest. Elles représentent maintenant un pourcentage très appréciable des cultures commerciales que vend le Canada. Selon les dernières données dont j'ai pris connaissance, plus de 90 p. 100 des récoltes canadiennes sont exportées, et par la seule entremise de négociants privés. Le reste est conservé et sert de semences l'année suivante ainsi qu'à la consommation canadienne, laquelle est très réduite. Ce produit, qui n'est à peu près pas consommé au pays, est devenu, grâce à des négociants privés, une importante denrée d'exportation.

M. Diamond: Monsieur le sénateur Molgat, vous semblez mal à l'aise d'avoir à poser des questions suggérées par d'autres mémoires, et, comme vous le disiez, il est très difficile d'évaluer le poids de données statistiques. Nous en avons pour notre part cité qui proviennent de Statistique Canada ainsi que de la Commission canadienne du blé. Peut-être puis-je me permettre de parler des secteurs de programmes que nous disons accessibles. Je pense qu'aux fins du compte-rendu nous aimerions voir ces propos rapportés comme les a exposés l'association des consommateurs, mais nous y ajouterons un commentaire au sujet des secteurs dont nous estimons les produits non commercialisables. Selon le premier paragraphe qui traite de l'objectif du programme de développement des marchés d'exportation (PEMD).

Le programme ne vise pas à soutenir les activités normales d'exportation commerciales en maintenant des débouchés étrangers existants ni à mettre en place une nouvelle entreprise sur un marché pour lequel le fournisseur est déjà établi.

Deuxièmement, nous avons affirmé que toutes les études et tous les travaux de développement des marchés qui sont nécessaires sont déjà regroupés dans le cadre des programmes ainsi que des principes et moyens d'expansion des marchés que nous avons cités. L'ACDI, l'Agence canadienne de développement international, compte maintenant une troisième direction, la coopération industrielle. Il me faut dire qu'on y partage les secteurs dans le moindre détail, mais pour l'instant, aux fins d'études, il existe trois directions données et les produits de base peuvent être considérés comme un domaine d'étude. Il y a une étude initiale qui peut disposer d'un budget maximal de 10 000 \$ et qui sert à la réalisation d'une première enquête. Il y a aussi des études d'examen de projet qui atteignent des chiffres fantastiques, sans compter les études portant sur les transferts de techniques. Certains de ces domaines sont accessibles; d'autres le sont peut-être moins, compte tenu des exigences agricoles. Néanmoins, ces subventions pour la réalisation d'études existent, et nous n'avons pas proposé là une idée saugrenue de ce que le gouvernement du Canada devrait appuyer, mais bien une initiative qui vise tout simplement à étendre ou à compléter les programmes déjà en place.

Le sénateur Anderson: Certains ont affirmé que le marché pourrait être élargi si ces entreprises pouvaient disposer, non pas de subventions, mais d'une certaine aide en matière de financement.

M. Swartz: D'une certaine manière, il s'agit de subventions. Ce sont des facilités de crédit subventionnées. Il faut bien

[Text]

appreciate that there are certain markets in the world that exist, that are identifiable as food deficient areas, where food certainly would be useful. Yet in some of those markets there are no funds. In the case of one there is no means of getting the food to its people. It is simply one of those miserable misbegotten places that is destined, unfortunately, to suffer, and as reprehensible as that may sound to Canadians living in a land of plenty, there is just no way to help some of those people—unless you want to airlift things in there, to some place where there is no landing field.

Senator Anderson: But that is just a gift.

Mr. Swartz: We give a great deal of foodstuffs away every year. We do our darndest to get things to the far corners of the world but it becomes a rather difficult process when somebody stands up and suggests that we should have certain credit facilities available for people who cannot use the credit, because they cannot pay for it.

Senator Anderson: They did not mean credit that way. They meant interim credit until the money could come back to the farmer. This is, I presume, a farmer's game.

Mr. Swartz: In many cases we do business by providing temporary credit. You may have noted that there was \$1 billion credit extended to Russia. It was relatively short term, but there are other instances where we have extended credit and we specifically mention where we extended credit for three years. It is a standard recognized facility. We extend credit as best we can.

Senator Anderson: But I think we are referring to interim credit while the transaction went through.

Mr. Swartz: You may have noted in some of the recent information that has been coming out that countries that were credit-worthy are suddenly no longer credit-worthy and that countries that never needed credit before today are asking for credit. The Americans recently sold some flour to Egypt. Huge concessions in terms of interest rates were provided as well as a very substantial concession in price.

Senator Anderson: This was in several briefs but it did not refer to the government shipping millions of dollars worth anywhere. It just referred to the individual farmers, shippers or organizations.

Mr. Swartz: The interesting thing about foodstuffs and the commodities that we are talking about is that the smallest amount that can be shipped anywhere involves very large sums of money. A boat load of grain, for example, which is a relatively low priced commodity in the world today, costs somewhere between \$5 million and \$7 million. So when we start talking in terms of extending credit to somebody we are talking about some fairly substantial numbers. The examples we give in our brief as two pieces of business that could have

[Traduction]

savoir qu'il existe dans le monde certains marchés qui peuvent être considérés comme des régions où il y a pénurie d'aliments, et où des denrées alimentaires seraient certainement utiles. Toutefois, certains de ces marchés ne disposent pas de fonds. Dans un cas donné, il n'y a même pas moyen de faire parvenir les aliments aux habitants. C'est encore l'un de ces recoins misérables et oubliés, malheureusement destiné à souffrir; et aussi révoltant que cela puisse paraître aux Canadiens qui vivent dans une terre d'abondance, il n'y a vraiment aucun moyen de venir en aide à ces peuples à moins qu'on décide de faire livrer, par voie aérienne, des marchandises en ces lieux dépourvus de piste d'atterrissage.

Le sénateur Anderson: Mais ce n'est qu'un cadeau.

M. Swartz: Chaque année, nous donnons des quantités considérables de denrées alimentaires. Nous faisons tout notre possible pour faire parvenir des produits aux régions les plus reculées du monde, mais la tâche devient extrêmement ardue quand quelqu'un vient proposer que nous offrions certaines facilités de crédit à des gens qui ne peuvent s'en servir parce qu'ils ne peuvent en payer le coût.

Le sénateur Anderson: On ne pensait pas à ce type de crédit, mais à un crédit provisoire jusqu'à ce que l'argent revienne à l'agriculteur. C'est sans doute une tactique d'agriculteur.

M. Swartz: Dans de nombreux cas, nous concluons des ententes commerciales en offrant un crédit temporaire. Vous avez peut-être remarqué que des crédits totalisant environ un milliard de dollars ont été accordés à la Russie. Cet accord a été conclu à court terme, mais dans d'autres cas nous avons accordé des facilités de crédit pour des périodes pouvant atteindre trois ans. C'est une facilité reconnue et habituelle. Nous accordons des facilités de crédit tant que nous le pouvons.

Le sénateur Anderson: Je pense que nous parlons de crédits provisoires accordés pendant la durée de la transaction.

M. Swartz: Vous avez peut-être constaté en lisant des articles publiés récemment que, soudainement, des pays qui étaient considérés comme solvables ne le sont plus, et que d'autres qui n'ont jamais eu besoin de crédit auparavant en demandent. Les États-Unis ont récemment vendu une certaine quantité de farine à l'Égypte. De très importantes concessions en matière de taux d'intérêt ont été consenties, et des prix très avantageux ont été fixés.

Le sénateur Anderson: Plusieurs mémoires en ont fait état, mais il n'y a pas été dit que le gouvernement expédie des millions de dollars un peu partout. Il n'y était question que d'agriculteurs, d'expéditeurs ou d'organisations.

M. Swartz: Ce qu'il y a d'intéressant à propos des denrées alimentaires et des produits de base dont nous parlons, c'est que, si modeste soit le volume qui puisse être expédié où que ce soit, il est toujours question de très importantes sommes. Une cargaison de céréales expédiées par navire, par exemple, les céréales étant actuellement une denrée de base dont le prix est relativement faible, coûte aux environs de 5 à 7 millions de dollars. Ainsi, quand il est question d'accorder des facilités de crédit, nous faisons face à des chiffres très impressionnants.

[Text]

been carried out had credit been available involved \$200 million.

Senator Anderson: That would be out of the question for this proposed organization because their budget is not that high.

Mr. Swartz: The proposed organization has a mandate to involve itself in debt financing in the amount of \$75 million over and above the \$4 million a year that it asks for. I should point out in that context that the combined debt of our crown corporations today is in the range of \$55 billion to \$60 billion.

Senator Anderson: I believe you.

Mr. Diamond: One of the problems that we see in terms of access and financing of credit is the competitive aspect that continues to come up as one reads through the bill. It is why we are here today. Let us say Canagrex has been established and it is looking at a sale, that sale is to any country you wish to name, there are anywhere from 10 containers to a cargo involved. We happen to be in the market as private traders and we are going after credit. It becomes highly competitive as to who gets to approach EDC first. If we happen to be in that market as private traders going after credit, it becomes highly competitive as to who will approach EDC first. We live almost 1,500 miles away so it is not easy to move in and out of Ottawa and understand the natural complexities of the capital government. It is a difficult situation.

Mr. Richardson: Senator, one of the questions that you touched on at the beginning of your question was whether it becomes a subsidy or in fact is just credit. That was highlighted by the conversation which you had earlier. If I might refer back to the minister's comments during his submission in the first hearing, he suggested that he would be able to get a higher price for the seed potatoes out of the maritimes than was currently being realized by the private trade. All of us who have been involved in world trading for some time would really be interested in knowing just how any organization, government or private, could raise the world price of any commodity, unless there was a plan to subsidize it and give the extra funds to the farmer. It has been suggested to us by the minister that Canagrex is not in fact a subsidizing organization.

The comment was made this afternoon during an earlier submission by the CFA that in many cases the prices being realized—and the insinuation was by private trade on behalf of the farmers—were inadequate to cover the costs of growing the product.

The world trade system works on offering commodities at the best possible price so that the buyer will purchase them. We really do not feel there will be anything Canagrex can do to raise the world price of a commodity above the demand. If for a given reason, be it a bumper crop or something else, there happens to be a surplus which drives down the world price below what the Canadian producer can produce it for, it is

[Traduction]

Les exemples que nous exposons dans notre mémoire pour illustrer le cas de deux transactions qui auraient pu être conclues si des facilités de crédit avaient pu être accordées, mettaient en jeu 200 millions de dollars.

Le sénateur Anderson: Cette possibilité est exclue dans le cas de l'organisme proposé, car son budget n'est pas assez important.

M. Swartz: L'organisme proposé a pour mandat de participer au financement de dettes jusqu'à concurrence de 75 millions de dollars en plus des crédits annuels de 4 millions qu'elle demande. Je précise à cet égard que la dette confondue de nos sociétés d'État est de l'ordre de 55 à 60 milliards de dollars.

Le sénateur Anderson: Je vous crois.

M. Diamond: L'une des difficultés que posent l'accès au crédit et son financement est le risque de concurrence qui devient de plus en plus évident au fil de la lecture du projet de loi. Voilà pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. Supposons que Canagrex existe, qu'elle envisage de conclure une vente, avec quelque pays que ce soit, et qu'il faille au moins dix conteneurs pour l'expédition de la cargaison en question. Or, il se trouve que nous participons au marché en tant que négociants privés, et que nous cherchons des facilités de crédit. Alors s'engage une lutte extrêmement âpre pour rejoindre le premier la Société pour l'expansion des exportations. Comme nous vivons à près de 1 500 milles de distance, il n'est pas facile de faire la navette entre chez soi et Ottawa, et de comprendre les subtilités inhérentes au gouvernement central. C'est une situation assez difficile.

M. Richardson: Sénateur, l'une des questions que vous avez abordées au début consistait à savoir s'il s'agit d'une subvention ou d'un simple crédit. Les propos que vous avez tenus précédemment constituent un éclaircissement. Pour en revenir aux observations qu'a faites le ministre au cours de son exposé de la première audience, je rappelle qu'il a laissé entendre qu'il pourrait obtenir pour les pommes de terre de semence des Maritimes un prix supérieur à celui actuellement en vigueur dans le commerce privé. Tous ceux d'entre nous qui ont déjà fait du commerce international pendant quelque temps seraient heureux de savoir comment un organisme, qu'il soit gouvernemental ou privé, pourrait parvenir à hausser le prix mondial d'une denrée quelconque, à moins qu'il existe un plan pour la subventionner et accorder les fonds excédentaires à l'agriculteur. Le ministre nous a laissé entendre qu'en réalité Canagrex n'est pas un organisme fournisseur de subventions.

Cet après-midi, au cours de l'exposé de l'Association canadienne des agriculteurs, on a affirmé que dans de nombreux cas les prix convenus—et c'est un sous-entendu de négociants privés agissant au nom des agriculteurs—étaient insuffisants pour couvrir les coûts de production.

Le système commercial mondial consiste à offrir des produits de base aux meilleurs prix possibles afin que l'acheteur puisse se les procurer. Nous ne voyons nullement comment Canagrex pourrait hausser le prix mondial d'une denrée au-delà de ce que peut permettre la demande. Si pour une raison donnée, une récolte record par exemple, un excédent fait chuter le prix mondial en-deçà des coûts que le producteur

[Text]

pretty difficult to see that an agency such as Canagrex will be able to do anything to alter that situation.

Senator Anderson: I was not stressing the point that they couldn't get increased prices.

Mr. Richardson: That was the minister's point.

Senator Anderson: Yes, so I understand from what you say.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, from what the witnesses say, it would seem that we must conclude that Canagrex is utterly useless and that they are rather suspicious of useless competition. Did I gather correctly the drift of what you said?

Mr. Swartz: We don't believe Canagrex is appropriate. We do not believe that it should be created to engage in activities in the marketplace. I am sure I could cite many government activities in terms of marketing intervention that have taken place already, but I will avoid doing that unless you choose to mention them yourselves. I think at that point we would rest our position that we do not believe Canagrex is appropriate.

Senator Le Moyne: And you say that purely on pragmatic grounds.

Mr. Swartz: I should like to believe I am always pragmatic, senator.

The Chairman: Gentlemen, thank you very much for appearing today. I apologize again for holding you so long, but the delay was unavoidable. This session has been most fruitful and we appreciate your having spent two days at our hearings and taking such a keen interest in them. We appreciate that very much. Thank you for coming.

The meeting is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

canadien doit assumer, il devient très difficile de concevoir qu'un organisme comme Canagrex puisse y remédier.

Le sénateur Anderson: Je ne voulais pas dire qu'on ne pourrait pas obtenir des prix plus élevés.

M. Richardson: C'était le point de vue du ministre.

Le sénateur Anderson: C'est ce que j'ai conclu de vos propos.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, d'après le témoin, il semblerait que nous devons encore conclure que Canagrex est tout à fait inutile, et qu'on redoute assez cette concurrence superflue. Ai-je bien compris le sens de votre intervention?

M. Swartz: Nous ne croyons pas que la création de Canagrex soit une mesure appropriée, ni qu'il faille charger une telle société de s'engager dans des activités commerciales. Je pourrais très certainement mentionner maintes interventions commerciales attribuables au gouvernement, mais je m'en garderai bien. A moins que vous le fassiez vous-même. Je pense que pour l'instant nous dirons simplement que nous ne croyons pas que Canagrex soit une solution appropriée.

Le sénateur Le Moyne: Et vous l'affirmez pour des raisons purement pratiques.

M. Swartz: J'aimerais croire que je suis toujours pratique, monsieur le sénateur.

Le président: Messieurs, je vous remercie beaucoup d'avoir comparu aujourd'hui. Veuillez m'excuser de vous avoir fait attendre si longtemps, mais ce retard était inévitable. La présente séance a été très fructueuse. Nous vous remercions d'avoir participé à nos travaux pendant ces deux jours, et de vous y être si vivement intéressés. Nous vous en remercions infiniment.

La séance est levée.

Le comité ajourne ses travaux.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

APPEARING—COMPARAÎT

The Honourable Jean-Jacques Blais, P.C., Minister of
Supply and Services.

L'honorable Jean-Jacques Blais, C.P., ministre d'Approvi-
sionnements et Services.

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Meat Council:

Mr. Jean Bienvenue, Vice-President;
Mr. A. H. Beswick, Director and Past President;
Mr. D. Adams, General Manager.

Du Conseil canadien des viandes:

M. Jean Bienvenue, vice-président;
M. A. H. Beswick, directeur et ancien président;
M. D. Adams, directeur général.

From the Department of Agriculture and Rural Development Province of New Brunswick:

Mr. Elliott Keizer, Executive Director, Marketing Division;
Mr. Douglas Cressman, Director, Market Development
Branch.

Du ministère de l'Agriculture et de l'aménagement rural de la province du Nouveau-Brunswick:

M. Elliott Keizer, directeur exécutif, Division des marchés;
M. Douglas Cressman, directeur, Direction du développe-
ment des marchés.

From the Ontario Federation of Agriculture:

Mr. Ralph Barrie, President.

De la Fédération de l'agriculture de l'Ontario:

M. Ralph Barrie, président.

From the Consumers Association of Canada:

Mr. Andrew Cohen, Director General;
Christine Bisanz, Acting Director.

De l'Association des consommateurs du Canada:

M. Andrew Cohen, directeur général;
Christine Bisanz, directeur intérimaire.

From the Shippers' and Exporters' Association of the Win- nipeg Commodity Exchange:

Mr. Clifford Swartz, Chairman, Canagrex Sub-committee;

Mr. Shel Diamond, Market Development Director, North-
ern Sales Co. Ltd.;
Mr. David Richardson, President, TritiRich Products Ltd.

De l'Association des expéditeurs et des exportateurs du Win- nipeg Commodity Exchange:

M. Clifford Swartz, président, Sous-comité sur la société
Canagrex;
M. Shel Diamond, directeur du développement des marchés,
Northern Sales Co. Ltd.;
M. David Richardson, président, TritiRich Products Ltd.

25
48

First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:

The Honourable HERBERT O. SPARROW

Tuesday, February 1, 1983

Issue No. 25

Fifth proceedings on:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:

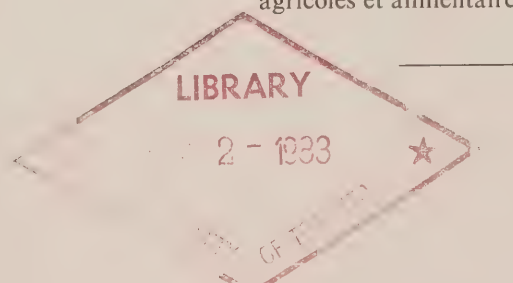
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Le mardi 1^{er} février 1983

Fascicule n° 25

Cinquième fascicule concernant:

La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thompson
McGrand	Yuzyk

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thompson
McGrand	Yuzyk

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-85, intituled: “An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier la teneur du Bill C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 1, 1983

(44)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:40 p.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Adams, Anderson, Bielish, Fournier, Le Moyne, McGrand, Molgat, Riley, Roblin. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Frith.

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

Mr. Ralph Katzman, Legislative Secretary to the Minister of Agriculture, Government of Saskatchewan;

Mr. Gary Tougher, President, Prairie West Grain;

Mr. Robert W. Harrison, President, The Montreal Board of Trade.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the first two witnesses to make opening statements, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 3:45 p.m. the sitting was suspended.

At 5:05 p.m. the sitting resumed.

The Chairman invited the last witness to present an opening statement following which Mr. Harrison answered questions put to him by the Committee.

At 6:30 p.m. the Committee adjourned until 1:30 p.m. Wednesday, February 2, 1983.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 1^{er} FÉVRIER 1983

(44)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 40, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (président).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Adams, Anderson, Bielish, Fournier, Le Moyne, McGrand, Molgat, Riley, Roblin. (10)

Présent, mais ne faisant pas partie du comité: L'honorable sénateur Frith.

Aussi présent: Sally Rutherford, directrice adjointe à la recherche pour le comité.

Témoins:

M. Ralph Katzman, secrétaire parlementaire du ministre de l'Agriculture, Gouvernement de la Saskatchewan;

M. Gary Tougher, président, Prairie West Grain;

M. Robert W. Harrison, président, La Chambre de commerce de Montréal.

Le Comité, conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, étudie l'objet du projet de loi C-85 intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les deux premiers témoins à faire des déclarations préliminaires puis à répondre aux questions des membres du Comité.

A 15 h 45, la séance est suspendue.

A 17 h 05, la séance reprend.

Le président invite le dernier témoin, M. Harrison, à faire une déclaration préliminaire à la suite de laquelle il répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 18 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mercredi 2 février 1983 à 13 h 30.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, February 1, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.40 p.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are continuing our pre-study of Bill C-85, the Canagrex bill, which we started two weeks ago. Three witnesses will be appearing before us this afternoon. As you know the Senate sitting, which was not scheduled for this afternoon, has delayed us for a short time.

We had expected to hear from representatives of the Prairie Canola Growers' Council this afternoon, but, due to some unfortunate circumstances, they are not able to appear. Therefore we will now ask Mr. Ralph Katzman, Legislative Secretary to the Minister of Agriculture for the Government of Saskatchewan, to make his presentation to the committee.

Because of the change in Senate sittings this week, the meeting scheduled for tomorrow afternoon at 3 o'clock has now been moved forward to 1.30.

Senator Bielish: I understand the Northern Pipeline Committee will also be meeting. Am I correct that you do not know which committee was given priority?

The Chairman: Right. We have a meeting at 1.30 as well.

Senator Adams: I think the chairman of the other committee will change the sitting to the morning.

The Chairman: Were you unaware of that meeting tomorrow morning?

Senator Bielish: Yes.

The Chairman: I am sorry for this confusion which is affecting our schedule, but the matter is beyond my control.

Senator McGrand: Do we meet tomorrow morning?

The Chairman: No, tomorrow afternoon at 1.30 in this room. We will have one witness, and should be finished by 3 o'clock.

Mr. Katzman, welcome to Ottawa and to the Standing Senate Committee on Agriculture. We would ask you to make your presentation to the committee and then make yourself available for questioning by honourable senators. Would you proceed?

Mr. Ralph Katzman, Legislative Secretary to the Deputy Premier and Minister of Agriculture, Province of Saskatchewan: Mr. Chairman, honourable senators, I am appearing here on behalf of the Government of Saskatchewan. I will go through my presentation although I may digress from the text as I go along.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 1^{er} février 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 40 pour étudier l'objet de loi C-85, constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons poursuivre notre étude du projet de loi C-85, Loi sur la société Canagrex, qui a débutée il y a deux semaines. Trois témoins vont comparaître devant nous cet après-midi. Comme vous le savez, la séance du Sénat, qui n'était pas prévue pour cet après-midi, nous ait quelque peu retardé.

Nous espérons entendre cet après-midi les représentants du Prairie Canola Growers' Council, mais, par suite de circonstances défavorables, ils ne sont pas en mesure de comparaître. Nous allons donc demander maintenant à M. Ralph Katzman, secrétaire parlementaire du ministre de l'Agriculture du gouvernement de la Saskatchewan, de faire son exposé au comité.

En raison des modifications apportées au calendrier des séances du Sénat pour cette semaine, la réunion prévue pour demain après-midi à 15 heures aura lieu à 13 h 30.

Le sénateur Bielish: Sauf erreur, le comité du Pipeline du Nord doit également se réunir. Suis-je en droit de penser que vous ignorez à quel comité on a accordé la priorité?

Le président: C'est exact. Nous avons également une réunion à 13 h 30.

Le sénateur Adams: Je pense que le président de l'autre comité préférera tenir la séance le matin.

Le président: Vous n'étiez pas au courant de cette réunion prévue pour demain matin?

Le sénateur Bielish: Si.

Le président: Je regrette ce contretemps qui dérange notre programme, mais il s'agit d'un cas de force majeure.

Le sénateur McGrand: Nous réunissons-nous demain matin?

Le président: Non, demain après-midi à 15 h 30 dans cette pièce. Nous aurons un témoin et nous devrions avoir terminé à 15 heures.

Monsieur Katzman, nous vous souhaitons la bienvenue à Ottawa et au comité sénatorial permanent de l'Agriculture. Nous vous demandons de faire votre exposé au comité puis de répondre aux questions des honorables sénateurs. Voulez-vous commencer?

M. Ralph Katzman, secrétaire parlementaire du Ministre de l'Agriculture, Province de la Saskatchewan: Monsieur le président, honorables sénateurs, je compare ici au nom du gouvernement de la Saskatchewan. Je vais commencer mon exposé et je ferai de temps à autre quelques digressions.

[Text]

I appreciate the opportunity to be here today to present the position of the Government of Saskatchewan on Bill C-85, to establish Canagrex, which is before this committee.

To come to the point, the Government of Saskatchewan is opposed to the passing of Bill C-85, as it is—I would emphasize, “as it is.” The fact that closure has been invoked on this bill in the other place is indicative of the persistence of the Minister of Agriculture to use any available means by which to pass this controversial bill, in spite of the widespread opposition to it.

I would like to quote, at this point, from an editorial in the *Globe and Mail* of January 26:

Perhaps the most damaging thing that can be said about Canagrex is that the more farmers have learned about it the greater the number of farmers opposing it has become.

The Honourable Mr. Whelan, Minister of Agriculture, has repeatedly stated that the basic thrust of Canagrex is to be a crown corporation which would facilitate the export of agricultural products on the world market.

The establishment of Canagrex, as proposed, would in fact be duplicating certain existing private and public sector functions. Not only would Canagrex be duplicating, it would also be competing with these other agencies. I wonder if the minister is indicating his lack of support for and confidence in other government departments that already exist and provide facilitating export services for Canadian agricultural products.

For instance, for Canagrex to purchase, package, process, store, ship, insure, import, export or sell, or otherwise dispose of agricultural products and food products would be a duplication of existing federal government agencies, such as the Commercial Credit Corporation and the Export Development Corporation.

Another government program is the PEMD—the Program for Export Market Development—under the Department of Industry, Trade and Commerce. The PEMD has a small staff in each province and offers over \$1 million each year to food companies or producer groups interested in tapping food markets. In 1980-1981, the PEMD Annual Report said that each government dollar spent on the program returned an average of \$95 in trade.

Canada's agricultural industry, through the co-operation of governments, has an excellent share of the international market. The Government of Saskatchewan cannot find any justification for the creation of another Canadian crown corporation such as Canagrex, which in fact would be in competition with our existing Canadian export and trading companies.

What we do not need is the government unfairly competing with private enterprise. What we do need is an increase of federal resources, both manpower and finances, to existing programs. The Government of Saskatchewan fully supports the need for more credit and promotional packages to seal our

[Traduction]

Je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître ici aujourd'hui et de présenter la position du gouvernement de la Saskatchewan sur le projet de loi C-85 constituant la société Canagrex dont le comité est saisi aujourd'hui.

Fondamentalement, le gouvernement de la Saskatchewan est opposé à l'adoption du projet de loi C-85 sous sa forme actuelle, et j'insiste tout particulièrement sur les termes «sa forme actuelle». Le fait qu'on ait invoqué la clôture à l'autre endroit, relativement à ce projet de loi, indique bien que le ministre de l'Agriculture persiste à utiliser tous les moyens disponibles pour faire adopter ce projet de loi controversé en dépit d'une forte opposition.

Je voudrais citer ici un éditorial paru le 26 janvier dans le *Globe and Mail*:

Peut-être que la plus grande critique qu'on puisse formuler à l'égard de la société Canagrex, c'est que plus les agriculteurs en entendent parler, plus ils sont nombreux à s'y opposer.

L'honorable M. Whelan, ministre de l'Agriculture, a répété à plusieurs reprises que l'objectif principal de la société Canagrex, à titre de société de la Couronne, est de faciliter l'exportation des produits agricoles sur les marchés mondiaux.

En fait, la création de la société Canagrex, telle qu'elle est envisagée, fera double emploi avec certaines activités des secteurs privé et public. Non seulement la société Canagrex fera double emploi, mais elle fera également concurrence à ces autres organismes. Je me demande si le ministre veut montrer qu'il n'accorde pas son appui et sa confiance aux autres ministères qui facilitent déjà l'exportation des produits agricoles canadiens.

Par exemple, pour la société Canagrex, l'achat, l'emballage, le traitement, l'emménagement, l'expédition, l'assurance, l'importation, l'exportation, la vente ou l'écoulement des produits agricoles et alimentaires feraient double emploi avec les activités des organismes du gouvernement fédéral tels que la *Commercial Credit Corporation* et la société pour l'expansion des exportations.

Le P.D.M.E. (programme de développement des marchés d'exportation) est un autre programme public du ministère de l'Industrie et du Commerce. Le P.D.M.E. possède une petite équipe dans chaque province et offre tous les ans plus d'un million de dollars aux sociétés de produits alimentaires ou aux groupes de producteurs désirant effectuer une percée sur les marchés de produits alimentaires. En 1980-1981, selon le rapport annuel, chaque dollar de l'État consacré au P.D.M.E. représentait en moyenne 95\$ d'opérations commerciales.

Grâce à la collaboration des gouvernements, l'industrie agricole canadienne possède une part excellente du marché international. Le gouvernement de la Saskatchewan ne trouve aucune justification à la création d'une autre société de la Couronne telle que Canagrex qui se trouverait en fait en concurrence avec les sociétés exportatrices et commerciales existant déjà au Canada.

Nous n'avons pas besoin que le gouvernement concurrence injustement l'entreprise privée. Nous avons besoin d'une augmentation des ressources fédérales, dans les domaines de la main-d'œuvre et des finances, pour les programmes existants. Le gouvernement de la Saskatchewan approuve pleinement la

[Text]

products overseas. Unfortunately, this is not an overwhelming feature of the proposed Canagrex legislation.

This legislation, with its buy-and-sell provisions, paves the way for Canagrex to engage in primary production and processing, to buy products and sell them. This is in direct competition with the private sector. There is no safeguard or any kind of guarantee that Canagrex would not end up subsidizing what they sell at the expense of the independent producer who does not have access to the taxpayers' money.

What this nation needs are new ventures being formed by the private sector. We need policies that will enable the Canadian entrepreneur to find new markets and create new jobs. We do not need federal programs and policies that simply duplicate already existing services or create artificial jobs, the cost of which will inevitably have to be borne by the taxpayer.

The proposal to amend Bill C-85 to restrict the powers of Canagrex to purchase, package, process, store, ship, insure, import, export, sell or otherwise dispose of products only under contract with foreign governments or as a co-operative or joint effort with a Canadian enterprise would not adequately limit the role of Canagrex. An individual or a private business would be reluctant to refuse the offer of a joint venture with the federal government. Thus, even the proposed limitation on Canagrex would not serve to diminish its political influence on Canadian private enterprise.

Thank you for affording me the opportunity to address this issue.

I should add, because I will be questioned about it, that in Saskatchewan we have a corporation which does dabble in this area, which corporation we inherited from the Socialist government that we defeated on April 26. The corporation is now under review.

The Chairman: Thank you, Mr. Katzman.

Senator Molgat: Mr. Chairman, unfortunately I have another meeting at 3 o'clock so, if I may, I will start off the questioning.

Could you tell me, Mr. Katzman, what efforts the Saskatchewan government itself makes in agricultural sales at this point? Does it have an organization to do that? Does it work through a number of producer groups? What is the structure?

Mr. Katzman: It is a combination of things. In Saskatchewan there is a corporation, to which I have already referred, called ACDEVCO. That corporation was formed under the former government and is basically a trading corporation. Honourable senators may be aware that we have just had a review of all of our crown corporations, out of which arose the recommendation that some of them should not exist but should be formed into departments. It has been suggested that a

[Traduction]

nécessité d'augmenter le crédit et la publicité pour vendre nos produits outre-mer. Malheureusement, il ne s'agit pas là de l'une des principales dispositions du projet de loi concernant la société Canagrex.

Cette loi, avec ses dispositions en matière d'achat et de vente amène la société Canagrex à s'engager dans la production primaire, et la transformation, à acheter des produits et à les vendre. Ces opérations sont en concurrence directe avec le secteur privé. Il n'existe aucune garantie que la société Canagrex ne finira pas par subventionner ce qu'elle vend aux dépens des producteurs indépendants qui n'ont pas accès à l'argent des contribuables.

La nation a besoin de nouvelles entreprises constituées par le secteur privé. Nous avons besoin de politiques qui permettront aux entrepreneurs canadiens de trouver de nouveaux marchés et de créer de nouveaux emplois. Nous n'avons pas besoin de politiques et de programmes fédéraux qui font double emploi avec les services déjà existants ou qui créent artificiellement des emplois et dont le contribuable devra inévitablement assumer le coût.

L'amendement au projet de loi C-85 en vue de limiter les pouvoirs de Canagrex à l'achat, l'emballage, le traitement, l'emménagement, l'expédition, l'assurance, l'importation, l'exportation, la vente ou l'écoulement des produits uniquement dans le cadre d'un contrat passé avec des gouvernements étrangers, ou d'un programme conjoint avec des entreprises canadiennes, ne restreindrait pas de façon convenable le rôle de Canagrex. Un particulier ou une société privée hésiterait à rejeter l'offre d'une entreprise en coparticipation avec le gouvernement fédéral. Il en résulte que même les limites envisagées pour Canagrex ne serviraient pas à diminuer son influence politique sur l'entreprise privée canadienne.

Je vous remercie de m'avoir fourni l'occasion d'aborder cette question.

Étant donné qu'on me questionnera à ce sujet, je dois ajouter que nous avons en Saskatchewan une société qui ne se mêle pas de ce domaine et dont nous avons hérité du gouvernement socialiste défait le 26 avril. La société fait actuellement l'objet d'une étude.

Le président: Je vous remercie, monsieur Katzman.

Le sénateur Molgat: Monsieur le Président, je dois malheureusement assister à une autre réunion à 15 heures, de sorte que si vous le permettez, je vais passer aux questions.

Monsieur Katzman, quels sont, à l'heure actuelle, les efforts du gouvernement de la Saskatchewan dans le domaine de la vente de produits agricoles? Possède-t-il un organisme qui s'en occupe? Intervient-il par l'intermédiaire d'un certain nombre de groupes de producteurs? Quelle est la structure en place?

M. Katzman: Il s'agit d'une combinaison de divers éléments. Il existe en Saskatchewan une société à laquelle j'ai déjà fait allusion et qui s'appelle AGDEVCO. Cette société a été constituée sous l'ancien gouvernement et est fondamentalement une société commerciale. Les honorables sénateurs sont probablement au courant que nous venons de terminer une étude de toutes nos sociétés de la Couronne, et qu'on a recommandé que certaines soient abolies et constituées en

[Text]

function of our corporation should be to look for, assist and facilitate rather than to be a direct player of the game. We could thereby use its expertise in order to make sure that the sales which are made have good credit risks on the other side; that is, that the people who are saying that they can afford to buy Hereford cattle, for example, and other products of Saskatchewan are capable of doing so and of meeting their commitments after the people of Saskatchewan meet theirs.

Senator Molgat: You are speaking of a crown corporation, are you?

Mr. Katzman: That is correct, sir, it is called AGDEVCO.

Senator Molgat: Does it presently have buy-and-sell powers?

Mr. Katzman: Presently, it does.

Senator Molgat: Is it your intention to remove those powers from the corporation?

Mr. Katzman: The minister's intentions and findings of the review, which is called the Wolfgang Wolf Report and was released in Saskatchewan a few weeks ago, indicate that the corporation should be used to assist private enterprise to do the business rather than to actually do it. The brief I have presented here today indicated exactly how we feel regarding Bill C-85. Between those two things, I think honourable senators can see where our government is heading.

Senator Molgat: Is this the sole support the government gives to agricultural exports?

Mr. Katzman: No, no, in Saskatchewan we have the Department of Industry and Commerce, as well as other departments, that do trading and so forth.

Senator Molgat: When you say "do trading," do you mean the government is engaging in trading?

Mr. Katzman: Let me give you an example. A few years ago there were sales of Hereford cattle. People came to Saskatchewan and Alberta looking for Herefords. The Government of Saskatchewan went to the Hereford people, making arrangements for them to select the cattle that were required. We were in the middle, helping out the sale. In this case, we were not the buyers, we were just assisting. That is where we believe the main emphasis should be directed in Canagrex; that is, if Canagrex is going to be incorporated, that ought to be its only role. If that is the case, it should ensure that all provinces in Canada are made aware of anybody who approaches the corporation seeking to procure Canadian products.

Senator Anderson: In your brief, Mr. Katzman, you say:

There is no safeguard or any kind of guarantee that Canagrex would not end up subsidizing what they sell at the expense of the independent producer who does not have access to the taxpayers' money.

[Traduction]

ministère. Il a été proposé que notre société ait pour objectif de rechercher, d'aider et de faciliter, plutôt que de prendre directement part au jeu. Nous pourrions ainsi utiliser sa compétence pour nous assurer que les ventes effectuées sont bien garanties, que ceux qui prétendent avoir les moyens d'acheter par exemple du bétail Hereford et d'autres produits de la Saskatchewan, sont capables de le faire et de remplir leurs engagements après que les habitants de la Saskatchewan aient remplis les leurs.

Le sénateur Molgat: Vous êtes en train de parler d'une société de la Couronne, n'est-ce pas?

M. Katzman: C'est exact, sénateur, il s'agit de la société AGDEVCO.

Le sénateur Molgat: A-t-elle à l'heure actuelle, le droit d'acheter et de vendre?

M. Katzman: Pour l'instant, oui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous l'intention d'enlever ce droit à la société?

M. Katzman: D'après les intentions du ministre et les recommandations de l'étude, connue sous le nom de Rapport Wolfgang Wolff qui a été publiée en Saskatchewan il y a quelques semaines, la société doit être utilisée pour aider l'entreprise privée à faire du commerce plutôt que de le faire elle-même. Le mémoire que j'ai présenté ici aujourd'hui indique exactement ce que nous pensons du projet de loi C-85. Je crois qu'en ce qui concerne ces deux activités, les honorables sénateurs peuvent voir l'orientation de notre gouvernement.

Le sénateur Molgat: S'agit-il de la seule aide que le gouvernement fournit aux exportations agricoles?

M. Katzman: Non, en Saskatchewan nous avons le ministère de l'Industrie et du Commerce, ainsi que d'autres ministères, qui s'occupent d'opérations commerciales.

Le sénateur Molgat: Voulez-vous dire que le gouvernement se lance dans des opérations commerciales?

M. Katzman: Permettez-moi de vous donner un exemple. Il y a quelques années, il y a eu des ventes de bétail Hereford. Les gens sont venus en Saskatchewan et en Alberta pour en acheter. Le gouvernement de la Saskatchewan a conclu des arrangements avec les propriétaires de Hereford pour choisir le bétail dont on avait besoin. Nous servions d'intermédiaires pour aider à la vente. Dans ce cas, nous n'étions pas les acheteurs et nous aidions simplement à l'opération. Nous croyons que c'est ce que devrait viser la société Canagrex; si elle doit être constituée en société, ce devrait être son unique rôle. Si tel est le cas, elle devrait s'assurer que toutes les provinces du Canada sont informées lorsqu'un particulier ou une société se met en rapport avec Canagrex pour se procurer des produits canadiens.

Le sénateur Anderson: Dans votre mémoire, monsieur Katzman, vous dites:

Il n'existe aucune assurance ou garantie, quelle qu'elle soit, que Canagrex ne finira pas par subventionner les produits qu'elle vend aux dépens du producteur indépendant qui n'a pas accès à l'argent des contribuables.

[Text]

In subclause (2) on page 11 of the bill, it states:

Notwithstanding anything in this Act, Canagrex shall not

(a) pay to producers or processors a subsidy directly on any Canadian agricultural product or food product;

(b) do anything to encourage producers of agricultural products to produce any agricultural product for export at a price that would require a subsidy to be provided . . .

Do you not consider that to be some kind of guarantee?

Mr. Katzman: We do not read this bill in the way that you are suggesting it is to be read. What it means to us is this: Suppose I am a private enterpriser and the government approaches me and says, "Mr. Katzman, we have a request for this product from another country. Could you supply it?" Suppose I say in reply, "Well, my costs are so much." They would then say, "All right, we will enter into a joint venture, but we as a government will absorb all of the transportation and other costs and will collect the money for your product." In this way, I have been subsidized with taxpayers' money.

Senator Anderson: In the bill, however, it says that Canagrex is not to do anything to encourage producers of agricultural products to produce any agricultural product for export at a price that would require a subsidy. Do you not feel that that clause covers it?

Mr. Katzman: No, we do not feel that that covers it totally.

Senator Anderson: You do not think that is a guarantee? Certainly if Canagrex were to help with freight costs, it would constitute a subsidy. However, it appears to me that the bill has provided that there will be no subsidy or encouragement for producers to produce anything that would require a subsidy.

The Chairman: Does the word "directly" in that clause mean a change in the context of what you are suggesting?

Senator Anderson: Mr. Chairman, I am just reading what is contained in the bill. I would think that that would cover the point raised in Mr. Katzman's brief, where it says:

There is no safeguard or any kind of guarantee that Canagrex would not end up subsidizing what they sell at the expense of the independent producer . . .

Mr. Katzman: Perhaps the best way to approach this is to talk about past history. I suggest to you that many other pieces of legislation have seemed to indicate just what you are interpreting from Bill C-85, but in actual fact that is not what happens. You just have to talk to any farmer—and you, Mr. Chairman, will understand what I am talking about—and he will tell you there are always two ways to skin a cat. We are afraid that this will be another method they will find to skin this cat, thereby making it a situation of unfair competition and subsidization. By entering into joint ventures, they can get around the rules against becoming involved. Anybody would love to be involved in a joint venture with the government, if it

[Traduction]

L'alinéa 2, à la page 11 du projet de loi stipule:

Par dérogation à la présente loi, Canagrex:

a) ne peut verser de subventions directement aux producteurs ou aux transformateurs de produits agricoles ou alimentaires;

b) ne peut inciter à la production de produits alimentaires destinés à être exportés à des prix qui nécessiteraient l'octroi de subventions . . .

N'estimez-vous pas qu'il s'agit d'une certaine garantie?

M. Katzman: Nous n'interprétons pas le projet de loi de la façon que vous semblez proposer. Pour nous, cette disposition signifie: Supposons que je sois une entreprise privée et que le gouvernement me dise: «M. Katzman, nous avons une demande pour ce produit, d'un autre pays. Êtes-vous en mesure de le fournir?» Supposons que je réponde: «Eh bien, mes coûts seraient de tant.» On me répondrait alors: «Très bien, nous vous offrons une entreprise en coparticipation mais nous, en tant que gouvernement, assumerons tous les frais de transport et autres, et nous recueillerons l'argent de votre produit.» De cette façon, je suis subventionné avec l'argent des contribuables.

Le sénateur Anderson: Cependant, dans ce projet de loi, on dit que Canagrex ne peut inciter à la production de produits alimentaires destinés à être exportés à des prix qui nécessiteraient l'octroi de subventions. Ne croyez-vous pas que cet article traite suffisamment de la question?

M. Katzman: Non, nous sommes d'avis que l'article ne traite pas du sujet dans toute son étendue.

Le sénateur Anderson: Vous n'êtes pas d'avis qu'il s'agit d'une garantie? Certes, si Canagrex devait aider à payer les frais de transport, cela constituerait une subvention. Toutefois, il me semble que le projet de loi a prévu qu'il n'y aurait aucune subvention ou encouragement à la production de produits qui nécessiterait l'octroi de subventions.

Le président: Le terme «directement» dans cet article signifie-t-il un changement de contexte de ce que vous proposez?

Le sénateur Anderson: Monsieur le président, en lisant le projet de loi, je suis d'avis que l'article qui suit traite bien de la question soulevée dans le mémoire de M. Katzman:

Il n'existe aucune assurance ou garantie, quelle qu'elle soit, que Canagrex ne finira pas par subventionner les produits qu'elle vend aux dépens du producteur . . .

M. Katzman: La meilleure façon d'aborder cette question serait peut-être de revenir en arrière. Je puis vous dire qu'un grand nombre d'autres mesures législatives semblaient vouloir dire exactement ce que vous en avez conclu à la lecture du projet de loi C-85, mais en fait, ce n'est pas ce qui s'est produit. Vous n'avez qu'à parler à un agriculteur—et vous même, Monsieur le président, savez ce dont je parle—et il vous dira qu'il y a toujours deux façons d'interpréter la situation. Nous craignons que ce ne soit qu'une autre façon d'agir, qui entraînera des injustices sur le plan de la concurrence et des subventions. Une entreprise en coparticipation permettrait de contourner les règlements, sans qu'il y ait participation entière.

[Text]

takes all of the risk and the other partner is going to get a percentage of the profit.

Senator Anderson: By what is written here, I would not think the government wants to take any risks. I am not saying, however, that it hasn't happened.

Mr. Katzman: In Saskatchewan we had a corporation which did that very thing, with the result that the taxpayer ended up subsidizing, so we are speaking from experience.

Senator Anderson: Some of them thought that was a safeguard, but in your case you do not think it is.

Mr. Katzman: We do not think it is a strong enough safeguard, senator. We have many private people in Saskatchewan who do exporting and they have done an excellent job. I refer to the Herefords and other groups.

Senator Anderson: This does not include dairy products.

Mr. Katzman: No.

Senator Roblin: I might make an observation on the point at issue. There is nothing in this bill to prevent the government from spending some of the public funds to grease the sale, regardless of the wording of this clause about direct subsidies to producers or encouraging production. Another question entirely is the spending of public money to grease sale, and that I think is the point that interests me.

The Chairman: You are saying that Mr. Katzman made the point that they could subsidize transportation.

Senator Anderson: It would not mean that they would subsidize transportation. You mean the mechanics, senator.

Senator Roblin: I just mean that there is nothing in the bill to stop the government from spending public money to help the sale along. It might not be construed as a subsidy to the producer, but it is an expenditure of public funds.

Senator Anderson: Whatever is necessary.

Mr. Katzman: "Whatever is necessary" perhaps would be better than using the word "freight".

Senator Anderson: Well, freight would be an out and out subsidy.

The Chairman: You say that if they bought the product at the farm gate, then afterwards they could do with it as they pleased?

Mr. Katzman: Unless they are involved in a joint venture they cannot buy at the gate, under the proposed new amendment to the bill.

Senator Anderson: They could not buy at the gate and then deliver it anywhere, because that would constitute an out and out subsidy. The only subsidy, I would think, would be the cost

[Traduction]

Toutes les entreprises aimeraient profiter d'une coparticipation avec le gouvernement, si celui-ci prend tous les risques et que l'autre partenaire reçoit un pourcentage du profit.

Le sénateur Anderson: Si j'en juge d'après le texte ici, je ne crois pas que le gouvernement veuille prendre des risques. Je ne dis pas cependant qu'il ne l'a pas déjà fait.

M. Katzman: Nous avons en Saskatchewan une société qui a fait exactement cela, et c'est le contribuable qui, en fin de compte, a dû payer les subventions, donc, nous parlons d'expérience.

Le sénateur Anderson: Certains pensent que c'est une garantie, mais vous semblez croire le contraire.

M. Katzman: A notre avis, ce n'est pas une garantie suffisante, sénateur. Nous avons en Saskatchewan un grand nombre de sociétés privées qui vendent des produits à l'exportation et qui ont fait un excellent travail. Je parle des Herefords et d'autres groupes.

Le sénateur Anderson: Il ne s'agit pas des produits laitiers.

M. Katzman: Non.

Le sénateur Roblin: Je pourrais peut-être faire une observation à ce sujet. Il n'y a rien dans le projet de loi qui empêche le gouvernement de dépenser des fonds publics pour favoriser la vente, quel que soit le libellé de cet article concernant les subventions directes aux producteurs ou l'encouragement à la production. Il s'agit d'une question tout à fait différente que de dépenser des fonds publics pour faciliter une vente, et ce qui m'intéresse.

Le président: Vous dites que M. Katzman a souligné qu'on subventionnerait les transports.

Le sénateur Anderson: Cela ne signifierait pas qu'on subventionnerait les transports. Vous voulez dire le mécanisme, sénateur.

Le sénateur Roblin: Je veux simplement dire qu'il n'y a rien dans le projet de loi qui empêche le gouvernement de dépenser des fonds publics pour promouvoir la vente. Ce ne serait peut-être pas considéré comme une subvention au producteur, mais il s'agirait quand même d'une dépense de fonds publics.

Le sénateur Anderson: Ce qui est nécessaire.

M. Katzman: «Ce qui est nécessaire» serait peut-être mieux que d'utiliser le terme «frais de transport».

Le sénateur Anderson: Les frais de transport constitueraient purement et simplement une subvention.

Le président: En disant cela, si Canagrex achetait le produit directement à la ferme, elle pourrait alors en faire ce qu'elle veut par la suite.

M. Katzman: En vertu de la nouvelle modification prévue dans le projet de loi, le gouvernement ne peut pas acheter directement à la ferme à moins de participer à une entreprise en coparticipation.

Le sénateur Anderson: Il ne pourrait pas acheter le produit directement à la ferme et le livrer n'importe où, puisqu'il s'agirait alors ni plus ni moins que d'une subvention. A mon

[Text]

incurred by the department. That would constitute a subsidy, if it benefited the farmers in the long run.

Mr. Katzman: The corporation could do so much more for Canada by allowing the funds to which it will have access to finance arrangements for international sales, and by having the other governments guarantee rather than itself playing in the market. We have enough strong Canadians capable of playing in the market, and it is the lack of funds that hurts us. If the government made sure that payment from the other side was coming through, that would do more for the industry than anything else. That is why we would suggest that you limit your activities. The farmer or the industry will produce the product. If the farmer has trouble on the international market, then Canagrex will have the funds to do the things that he cannot, and private enterprise, which built this country, will come through when the pinch is on. That is almost political.

Senator Bielish: Perhaps my question is a repetition of what has already been asked. You mention other programs that you have worked with in connection with the federal government. Have you found those satisfactory, such as the program for export market development?

Mr. Katzman: On Saturday night, in North Battleford, Saskatchewan, from where you come, senator, I had the pleasure of announcing that the Government of Saskatchewan and the Government of Canada—the Government of Alberta is also involved in this program—is assisting to send people to Essen, Germany, to sell Saskatchewan products. In this case it is horses. It is a joint funding operation and they want our type of animal. Therefore the three governments are involved; but they are involved in assisting us, the producers, to reach the market, and then the buyer and seller will be together and will make arrangements. The Governments of Canada and Saskatchewan are helping to get them both there to make the deal; but as governments we are not going to be involved in the actual deal. That is important.

Senator McGrand: Horses for slaughter?

Mr. Katzman: No, horses for breeding. We have some excellent quality horses in Canada in the quarter horse and Appaloosa industry, and the Germans want the strong quality of the powerful back end for their equestrian teams. Therefore they come to the two best producers in Canada, namely, Alberta and Saskatchewan.

Senator Anderson: That would be a type of subsidy, getting the two together.

Mr. Katzman: That's right, but all of the provinces in Canada were offered the opportunity to go to Essen, and I would not be surprised if other provinces are also sending representatives. Cuba for years has been buying quarter horses from Canada.

Senator McGrand: How big and industry would that be?

[Traduction]

avis, ce sont les frais qu'assume le ministère; la seule subvention qui constitue quels que soient ces frais, il s'agit d'une subvention, si à la longue l'agriculteur en bénéficiait.

M. Katzman: La société pourrait faire davantage pour le Canada en consacrant les fonds auxquels elle a accès à la promotion des ventes sur le plan international et en incitant les autres gouvernements à offrir une garantie plutôt que de participer elle-même au marché. Il y a suffisamment de Canadiens capables de le faire, mais ce sont les fonds qui manquent. Si le gouvernement pouvait assurer le paiement par l'autre partie, cette façon de procéder plus que toute autre, aiderait l'industrie. C'est pourquoi nous suggérons de restreindre vos activités. L'agriculteur fournira le produit. L'industrie fournira le produit. Si l'agriculteur fait face à des difficultés sur le marché international, alors Canagrex aura les fonds nécessaires pour l'aider, et l'entreprise privée, qui a contribué au développement de notre pays, interviendra au bon moment. C'est presque de la politique.

Le sénateur Bielish: Ma question se rapporte peut-être à ce qui a déjà été dit. Vous avez mentionné d'autres programmes auxquels vous avez travaillé en collaboration avec le gouvernement fédéral. Avez-vous trouvé ces programmes satisfaisants, comme celui se rapportant à l'expansion des marchés d'exportation?

M. Katzman: J'ai eu le plaisir samedi soir, à North Battleford, Saskatchewan, d'où vous venez, sénateur d'annoncer que les gouvernements de la Saskatchewan et du Canada—le gouvernement de l'Alberta participe aussi à ce programme—fournissent des fonds pour envoyer des personnes à Essen, en Allemagne, pour vendre des produits de la Saskatchewan. Dans ce cas-ci, il s'agit de chevaux. Nous participons conjointement au financement et nous avons le genre de chevaux que veut l'Allemagne. Les trois gouvernements participent donc à ce programme, ils nous aident, nous, producteurs, à atteindre ce marché, et par la suite l'acheteur et le vendeur procéderont à la transaction. Les gouvernements du Canada et de la Saskatchewan aident les deux parties à conclure une affaire; mais les gouvernements comme tels ne participeront pas à la transaction. C'est important.

Le sénateur McGrand: Des chevaux de boucherie?

M. Katzman: Non, des chevaux d'élevage. Nous avons au Canada des chevaux d'excellente qualité dans la catégorie des quarter horses et dans l'industrie des Appaloosa, et les Allemands veulent obtenir pour leurs équipes d'équitation des chevaux de qualité qui sont de puissants coureurs. C'est pourquoi, il s'adressent aux deux meilleurs producteurs au Canada, l'Alberta et la Saskatchewan.

Le sénateur Anderson: C'est une forme de subvention que de les aider à se rencontrer pur conclure une transaction.

M. Katzman: C'est exact, mais cette offre d'aller à Essen a été faite à toutes les provinces du Canada, et je ne serais pas étonné que d'autres provinces envoient aussi des représentants. Cuba a acheté des quarter horses au Canada pendant des années.

Le sénateur McGrand: Quelle est l'importance de cette industrie?

[Text]

Mr. Katzman: Essen, Germany, has the biggest horse show in the world. Therefore it is the best market in which to try to get your animals. In fact, Alberta is so strong that they are sending 11 horses over, and they sent horses over two years ago. Saskatchewan exported horses to Mexico years ago—as well as, as I said earlier, Hereford cattle and other livestock, such as Holsteins.

Senator Bielish: Mr. Katzman, have you used the Commercial Credit Corporation and the Export Development Corporation? How does your government work with them?

Mr. Katzman: I believe the former government has used them, and I believe our present Minister of Industry and Commerce has said that they would work jointly whenever required.

Senator Bielish: If the Canagrex bill were without the buy-and-sell clause, what would your attitude be?

Mr. Katzman: If the purpose were to promote and facilitate, we could accept it.

Senator Bielish: And if the buy-and-sell aspects of clause 14(1) were left out?

Mr. Katzman: I believe there is a hole big enough to drive a Mack truck through if we allow them a joint venture or anything else. To promote and facilitate is so important to this country that I think that is where they should put their emphasis, without their being a player in the game.

Senator Fournier: At this moment I am not convinced that it is a good will. That is all I wish to say at this moment.

Mr. Katzman: We will not disagree with you at all; but the senator asked me what we would accept, and the bottom line is that we would accept only the promoting and facilitating, which would mean some redrafting of this bill to make sure that is all it can do. We have the products in Canada that people want. It is a matter of letting us know where the markets are—by “us” I mean the producer—and the producer will look after it from there.

Senator Fournier: Your problem is not from the point of view of buying or selling. The market is there.

Mr. Katzman: The producer will produce whatever the market needs, if it has knowledge that the market needs it.

Senator Anderson: But what about price? The market could absorb anything. It is a matter of price.

Senator Bielish: How do you account for the fact that the National Farmers Union is in favour of Canagrex, as a national organization prominently situated in your province?

Mr. Katzman: They also believe in total control of the market and that everybody is allowed a share of only so much. They don't believe in the true principles of supply and demand.

[Traduction]

M. Katzman: C'est à Essen, en Allemagne, que se tiennent les plus grands concours hippiques du monde. Ce marché est donc le meilleur sur lequel nous puissions nous introduire. En fait, l'Alberta envoie 11 chevaux et elle en a déjà envoyé il y a deux ans. La Saskatchewan a exporté des chevaux au Mexique il y a longtemps, ainsi que, comme je l'ai dit plus tôt, des Herefords et autre bétail, comme les Holsteins, etc.

Le sénateur Bielish: M. Katzman, avez-vous eu recours à la Corporation commerciale canadienne ou à la Société pour l'expansion des exportations? De quelle façon votre gouvernement travaille-t-il avec ces sociétés?

M. Katzman: Je crois que l'ancien gouvernement a travaillé avec ces sociétés, et notre ministre actuel de l'Industrie et du Commerce a dit qu'il avait l'intention de travailler à des programmes conjoints, au besoin.

Le sénateur Bielish: Si le projet de loi concernant Canagrex ne comprenait pas de dispositions concernant l'achat et la vente, l'accepteriez-vous?

M. Katzman: S'il avait pour objet de promouvoir et faciliter la vente, nous serions prêts alors à l'accepter.

Le sénateur Bielish: Et si les dispositions contenues dans le paragraphe 14(1) et concernant l'achat et la vente étaient supprimées...

M. Katzman: A mon avis, ce serait une lacune énorme que de les laisser se lancer dans une entreprise en coparticipation, ou quoi que ce soit. Il est si important pour notre pays de promouvoir et de faciliter l'exportation que c'est là-dessus qu'il faudrait mettre l'accent sans entrer directement en jeu.

Le sénateur Fournier: Actuellement, je ne suis pas convaincu qu'il s'agit d'un bon projet de loi. C'est tout ce que je veux dire maintenant.

M. Katzman: Nous sommes tout à fait d'accord avec vous, mais le sénateur m'a demandé ce que nous pourrions accepter et, en fait, nous accepterions seulement que Canagrex s'occupe de promouvoir et de faciliter l'exportation, ce qui signifierait que le projet de loi devra être rédigé de nouveau pour s'en assurer. Nous avons au Canada les produits que veulent les autres pays. Il ne s'agit pour nous que de leur faire connaître où se trouvent ces marchés—quand je dis «nous», je veux dire le producteur—et le producteur s'en occupera à partir de là.

Le sénateur Fournier: Votre problème n'est donc pas, à votre avis, l'achat ou la vente. Le marché existe.

M. Katzman: Le producteur produira ce dont le marché a besoin, s'il le sait.

Le sénateur Anderson: Mais il y a aussi la question du prix. Le marché pourrait absorber à peu près n'importe quoi. C'est une question de prix.

Le sénateur Bielish: Comment expliquez le fait que le Syndicat national des cultivateurs organisme national important situé dans votre province soit en faveur de Canagrex?

M. Katzman: Ce Syndicat croit aussi à un contrôle total du marché et que chacun n'a droit qu'à une part de ce marché. Il ne croit pas au véritable principe de l'offre et de la demande. Il

[Text]

They believe in artificial everything, and, therefore, I can understand why they would support a bill like this.

Senator Bielish: So the differences are a matter of philosophy?

Mr. Katzman: If one thinks like a socialist one might like the bill and in thinking that way one can put the NFU in perspective.

Senator Anderson: Do you think that the bill is intended to take over all private organizations in the free enterprise system?

Mr. Katzman: Before the first amendments it had the ability to do so. Even with the amendments and through this joint venture system they can get back into the market. So the amendments did not do all they were meant to do—stop the government from getting into the buy-and-sell arrangements. The joint venture system offers them a hole big enough to drive a truck through. If I had my druthers I would take the money that is to be put into the corporation and put it into the present system. In that way things will go just as well if not better and the bureaucracy would not be in there spending more money.

The Chairman: I understand that the crown corporation in Saskatchewan, the Agriculture Development Corporation of Saskatchewan, commonly referred to as AGDEVCO, is currently under review. Are the provisions of that corporation similar to the provisions proposed for Canagrex and, if so, have they been detrimental to the private sector so far. I appreciate that Senator Molgat has questioned you on this matter, but a previous witness said that if this bill went into effect and progressed in the way you are suggesting it would tend to destroy the private groups in the industry. Has that happened in Saskatchewan?

Mr. Katzman: To put it simply, yes, AGDEVCO has hurt private industry. I have with me a document from AGDEVCO which outlines some of its successes and its failures. I know of AGDEVCO from my seven years in opposition. And I can say unequivocally that private enterprise would have flourished much better and more people would have been in the market if AGDEVCO had not been in place.

The Chairman: Did it hurt the agricultural industry by displacing private groups or markets?

Mr. Katzman: When it assisted as a facilitator it helped the market but when it got into the competitive markets of buying and selling products it became profit oriented, therefore, competing directly with private enterprise. When it became a government bureaucracy, it stopped the growth of a tax paying base. The system is founded on profit. Crown corporations have special incentives and are capable of borrowing money at lower rates than the people in the private sector, giving them an unfair advantage over anybody else in the market. It shows up in due course.

[Traduction]

croit à ce qui est artificiel et voilà pourquoi il appuyerait un projet de loi comme celui-ci.

Le sénateur Bielish: Il s'agit donc d'une philosophie différente?

M. Katzman: Si l'on a un point de vue socialiste, on peut aimer le projet de loi et, de ce fait, considérer le Syndicat national des cultivateurs dans une perspective différente.

Le sénateur Anderson: Êtes-vous d'avis qu'avec ce projet de loi, le gouvernement a l'intention de nationaliser tous les organismes privés qui existent dans un système de libre entreprise?

M. Katzman: Avant les premiers amendements, il avait le pouvoir de le faire. Même avec ces amendements, et grâce au système de l'entreprise en coparticipation, le gouvernement peut revenir sur le marché. Donc ces amendements ne sont pas aussi complets que l'on croit, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent empêcher le gouvernement d'intervenir dans les accords d'achat et de vente. Une entreprise en coparticipation lui en donnerait largement la possibilité. Si on me laissait le choix, je prendrais les fonds qui seront affectés à cette société et j'en ferais bénéficier le système actuel. De cette façon, les choses iraient tout aussi bien, sinon mieux, et l'administration n'aurait pas dépenser encore de l'argent en cet égard.

Le président: Je crois comprendre que la Société de la Couronne en Saskatchewan, «Agriculture Development Corporation of Saskatchewan», dont on utilise fréquemment le sigle AGDEVCO, fait actuellement l'objet d'un examen. Les dispositions concernant cette société sont-elles semblables à celles proposées pour Canagrex et, dans l'affirmative, ont-elles causé du tort au secteur privé jusqu'à maintenant. Je sais que le sénateur Molgat a déjà posé des questions à ce sujet, mais un témoin précédent a dit que si le projet de loi était adopté, avec les dispositions que vous proposez, cela pourrait détruire certains groupes privés de l'industrie. Cela s'est-il produit en Saskatchewan?

M. Katzman: Je vous répondrai simplement oui, AGDEVCO a causé du tort à l'industrie. J'ai apporté un document de AGDEVCO qui souligne certains de ses succès et de ses échecs. Je connais cette société, ayant été sept ans dans l'opposition. Et je peux dire de façon non équivoque que l'entreprise privée aurait connu un plus grand essor et un plus grand nombre de sociétés aurait pu accéder au marché si AGDEVCO n'avait pas existé.

Le président: Cette société a-t-elle fait du tort à l'industrie agricole en remplaçant des groupes privés sur le marché?

M. Katzman: Lorsqu'elle a aidé à faciliter les ventes, elle a aidé le marché, mais lorsqu'elle s'est introduite sur les marchés concurrentiels en achetant et en vendant des produits, elle a voulu réaliser des profits, donc elle faisait une concurrence directe à l'entreprise privée. Lorsqu'elle est devenue une administration publique, la croissance de l'assiette fiscale a cessé. Le système est fondé sur le profit. Les sociétés de la Couronne sont favorisées parce qu'elles peuvent emprunter à des taux inférieurs à ceux du secteur privé, ce qui leur donne injustement un avantage sur toutes les autres entreprises du marché. C'est ce dont on finit par s'apercevoir.

[Text]

Senator Bielish: I do not know if this is a fair question because I am pitting one government against another, but are you concerned about the bylaws of Canagrex having to be approved by the minister and the Government of Canada, rather than following what is implied, that approval will come from a producer-oriented board.

Mr. Katzman: By giving the minister the authority to approve everything, there is the taint of politics which would not be there if it were being done by an independent group. No matter how fair the minister may wish to be, there will always be a taint of politics. Even when we as the Government of Saskatchewan make regulations they are perceived as being tainted with politics. The regulations may not be tainted but people perceive them to be because they are being approved and passed by the government rather than by an independent body.

Senator Anderson: Do you think "tainted" is the right word? Do you not mean influenced by the thinking of one party or another?

Mr. Katzman: Yes, and the people on the outside think it is coloured because of the people involved. You do not give it a fair start. The proposal or whatever does not come in clean and people arrive at their opinions based on what it does and its actions. The government comes in from the beginning behind the "eight ball".

Senator Anderson: In other words, it reflects the thinking of the party in power, but I do not know whether you can call it "tainted."

Mr. Katzman: It is a choice of words.

I have a book with me which, I assume, is available to senators. It is the report of the Crown Investments Review Commission, commonly called the Wolfgang Wolff Report. It is a review of the crown corporations in Saskatchewan as to how many of them should not be in existence because of the situation. The former government was a great believer in crown corporations. Crown corporations are not as tightly reviewed and as responsible to government as are the departments of government.

The Chairman: You mentioned that the National Farmers Union was in favour of Canagrex. What about the Saskatchewan Federation of Agriculture, which is a member of the Canadian Federation of Agriculture, which appeared before the committee and made strong representations in support of the bill?

I believe the Saskatchewan Federation of Agriculture is very much for the legislation, is that not correct?

Mr. Katzman: I am not positive, but I think you are incorrect. If memory serves me correctly from what Hans Seitz, the past president, said at their meeting on the subject, they did not mind Canagrex being in the industry as long as its functions was promotional in nature, but I believe the eastern members of the Canadian Federation of Agriculture are in favour of Canagrex and that may be where the split is and where the block vote comes from.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Je ne sais pas s'il est juste de poser cette question, parce qu'en le faisant, j'oppose un gouvernement à un autre, mais ne craignez-vous pas que, du moment où les règlements de Canagrex doivent être approuvés par le ministre et le gouvernement du Canada, cette approbation ne soit plutôt donnée par une commission qui tiendrait compte des intérêts des producteurs.

M. Katzman: En donnant au ministre le pouvoir de tout approuver, on fait intervenir un aspect politique qui n'existerait pas si ce pouvoir était confié à un groupe indépendant. Aussi équitable que puisse être le ministre, il y aura toujours une influence politique. Même nous, en tant que gouvernement de la Saskatchewan, lorsque nous adoptons des règlements, ils sont toujours perçus comme étant entachés de politique. Ils ne le sont peut-être pas, mais la population les perçoit ainsi parce qu'ils ont été approuvés et adoptés par le gouvernement plutôt que par un organisme indépendant.

Le sénateur Anderson: Croyez-vous que le mot «entaché» soit le mot juste? Ne voulez-vous pas dire plutôt influencés par la pensée d'un parti ou d'un autre?

M. Katzman: Oui, et les gens de l'extérieur croient que c'est orienté suivant la tendance de ceux qui font ces règlements. La proposition n'est pas claire et les gens se forment une opinion d'après ce que le règlement prévoit. Le gouvernement est dans une situation difficile depuis le début.

Le sénateur Anderson: En d'autres termes, ces règlements reflètent l'idéologie du parti au pouvoir, mais je ne sais pas si vous pouvez dire qu'ils sont «entachés» de politique.

M. Katzman: Il ne s'agit que d'un choix de mots.

J'ai un document qui, je suppose, a été distribué aux sénateurs, il s'agit du rapport de la Commission d'examen des investissements de la Couronne, communément appelé le rapport Wolfgang Wolff. Il porte sur l'examen des sociétés de la Couronne en Saskatchewan afin de déterminer combien d'entre elles devraient être supprimées. L'ancien gouvernement croyait beaucoup aux sociétés de la Couronne. Elles ne sont pas surveillées aussi étroitement et n'ont pas à rendre compte au gouvernement comme les ministères.

Le président: Vous avez dit que le Syndicat national des cultivateurs était en faveur de Canagrex. Qu'en pense la Fédération d'agriculture de la Saskatchewan qui fait partie de la Fédération canadienne de l'agriculture, et qui a appuyé fermement le projet de loi?

Je crois que la Saskatchewan Federation of Agriculture est très favorable, n'est-ce pas?

M. Katzman: Je n'en suis pas certain, mais je crois que vous vous trompez. Si je ne m'abuse, M. Hans Seitz, ancien président de la S.F.A., a déclaré à la réunion de cet organisme sur la question, qu'il ne s'opposait pas à ce que la société Canagrex s'implante dans le secteur agricole du moment que son rôle se limite à la promotion. Mais je crois que les membres des provinces de l'Est de la Fédération canadienne de l'agriculture appuient Canagrex, d'où le conflit et la division entre deux blocs.

[Text]

The Chairman: I believe the resolution of the SFA meeting three or four weeks ago was to the effect that they were in support of Canagrex if the majority of the directors were producers. I am not trying to pin you down because you may not be aware of that.

Mr. Katzman: My understanding, if what you say is correct, is that their stand is very similar to ours.

Senator Anderson: On page 3 of your brief you say:

What we don't need is the government unfairly competing with private enterprise.

I think we all agree with that, but you go on to say:

What we do need is an increase of federal resources, both manpower and finances, to existing programs.

Are you not getting into subsidization?

Some of the people who have appeared here were entirely for private enterprise. Having built up their own businesses with no help from the government, they were afraid of government interference. However, you say there is a need for an increase in federal resources for existing programs. Do you not think there is any danger there to private enterprise?

Mr. Katzman: I am suggesting, honourable senators, that the Department of Industry, Trade and Commerce and the people looking after export market development and so forth should have additional funds available to them to assist exporters. If we know where products are required that are produced in Canada, then, allowing the producers' representatives to make use of that information will certainly help the Canadian agricultural industry. If that were to happen it would have one important result: It would get a profit to the producer who would pay a tax on it, and, when all was said and done, it would not cost the Government of Canada a penny.

Senator Anderson: So you do not think it would interfere with the private enterpriser who has already built up his own business.

Mr. Katzman: It might be a little tougher on the big fellow, but it would sure help the little fellows produce and it would have the result that the producers in all provinces would have equal opportunities, whether they were producing potatoes or Hereford cattle or something else.

In fact, we in Saskatchewan and Alberta have developed an excellent Hereford cattle market. I am certain there are excellent Herefords in Ontario that could also be used in somebody's shipments. I think the same thing applies to quarter horses, about which I have a lot of personal knowledge. Alberta now handles a lot of the trade, but Ontario had a lot of it for years, too.

The Chairman: Honourable senators, if there are no further questions I should like to thank Mr. Katzman for appearing before the committee this afternoon. He gave us an excellent presentation and was certainly forthright in answering our questions.

[Traduction]

Le président: Je crois savoir que la résolution adoptée à l'issue de la réunion de la S.F.A. il y a trois ou quatre semaines allait dans le sens d'un appui à Canagrex, à condition que la majorité des membres du conseil d'administration soient des producteurs. Je n'essaie pas de vous relancer, mais vous ne le saviez peut-être pas.

M. Katzman: Si ce que vous dites est vrai, j'en déduis que leur position est très semblable à la nôtre.

Le sénateur Anderson: A la page 3 de votre mémoire, vous dites:

Nous ne voulons pas que l'État concurrence indûment l'entreprise privée.

Je crois que nous sommes tous d'accord avec cela, mais vous poursuivez ainsi:

Ce qu'il nous faut, c'est une augmentation des ressources fédérales, tant humaines que financières, affectées aux programmes existants.

N'est-ce pas là une demande de subvention?

Certains des témoins qui ont comparu devant nous appuyaient inconditionnellement l'entreprise privée. Ayant bâti leur propre entreprise sans aide de l'État, ils avaient peur de son intervention. Toutefois, vous affirmez qu'il faut augmenter les ressources fédérales affectées aux programmes existants. Cela ne menace-t-il pas l'entreprise privée?

M. Katzman: Je propose, honorables sénateurs, que le ministère de l'Industrie et du Commerce, ceux qui cherchent de nouveaux marchés d'exportation, et les autres, aient à leur disposition des fonds supplémentaires pour leur permettre d'aider les exportateurs. En effet, si nous savons où expédier les denrées produites au Canada, et si nous permettons aux représentants des producteurs d'utiliser ces renseignements, cela aidera certainement l'industrie agricole canadienne, et aura un résultat important: les producteurs feraient des bénéfices et paieraient des impôts et, au bout de la ligne, cela ne coûterait pas un sou au gouvernement du Canada.

Le sénateur Anderson: Et vous croyez que cela ne toucherait aucunement aux activités du producteur privé qui a monté sa propre entreprise.

M. Katzman: Cela toucherait peut-être un peu plus les gros producteurs, mais aiderait certainement les petits à produire et donnerait des chances égales à tous les producteurs de toutes les provinces, qu'ils soient producteurs de pommes de terre, de bovins Hereford ou de n'importe quoi.

En fait, en Saskatchewan et en Alberta, nous avons développé un excellent marché des bovins Hereford. Mais je suis certain qu'il y a d'excellents Hereford en Ontario qui pourraient aussi être exportés. Je crois que la même chose s'applique aux «quarter-horses», que je connais bien personnellement. L'Alberta en commercialise beaucoup maintenant, mais l'Ontario l'a fait pendant des années, aussi.

Le président: Honorables sénateurs, s'il n'y a pas d'autre question, j'aimerais remercier M. Katzman d'avoir comparu devant notre comité cet après-midi. Il nous a fait un excellent exposé et a répondu très volontiers à nos questions.

[Text]

We appreciate your having come, Mr. Katzman. Thank you. I would ask you to tell your minister that we are pleased that your government made representations to this committee.

Mr. Katzman: Thank you for hearing me, Mr. Chairman.

The Chairman: Honourable senators, we have appearing before us now Mr. Gary Tougher, President of the Prairie-West Grain.

Mr. Tougher, I would ask you to make your presentation and following that would you please make yourself available for questioning?

Mr. Gary Tougher, President, Prairie-West Grain: Honourable senators, my name is Gary Tougher. I asked for the opportunity to appear before your committee in order to put forth the views of a small exporter. I felt that the larger companies would be well represented with their separate submissions and that other feelings on the subject would be presented in submissions from the various agricultural trade groups. However, I felt the smaller exporter like myself might not have such separate representation and I wanted to be able to give you that.

I represent Prairie-West Grain from Winnipeg. We started the company in 1979. It started with a one-desk operation—me. We traded domestic feed grains to begin with. Since then we have added special crop exports to our sales program. We sold approximately \$6 million worth of special crops in our fiscal year 1982. We ship mainly by container to the following countries: France, U.K., Italy, Spain, Germany, South America and the U.S.

We have contracted with western Canadian producers for special crop acreages of buckwheat, canary seed, peas and lentils. These are known in the trade as special crops. They are cash crops for the producers. We clean these crops to export standards and we offer them to approximately 85 customers in Europe at the present time. We employ ten people, with half of them acting as traders. Recently we opened an office in Edmonton and at least two small on-track elevators in Alberta.

When we learned of Canagrex we believed the minister's first words, in which he indicated that Canagrex would aid the present structure in furthering exports of our agricultural products. As a matter of fact, I recall talking to people in the trade, saying, "I am for that, because it will help me."

However, later, when he started talking about forming an agency to actually compete with me in the marketplace, it was at that point that we began to show the concern that I am expressing to you today: Canagrex may be a threat to our ability, to my ability, to my company's ability to export Canada's special crops, because I could not compete with Canagrex.

We have worked hard to develop a viable trading company, however small we are. To date the only restrictions on us have

[Traduction]

Nous vous remercions de vous être déplacé, monsieur Katzman. Vous pourrez dire à votre ministre que nous sommes heureux que votre gouvernement se soit fait entendre devant notre comité.

M. Katzman: Merci de m'avoir écouté, monsieur le président.

Le président: Honorables sénateurs, voici maintenant M. Gary Tougher, président de *Prairie-West Grain*.

Monsieur Tougher, si vous voulez bien faire votre exposé et répondre ensuite à nos questions...

M. Gary Tougher, président, Prairie-West Grain: Honorables sénateurs, mon nom est Gary Tougher. J'ai demandé de comparaître devant votre comité afin d'exprimer l'opinion d'un petit exportateur. Les grandes sociétés, tout comme les divers groupes de producteurs agricoles, sont en mesure de présenter des mémoires bien documentés et de bien faire valoir leur point de vue. Par contre, les petits exportateurs comme moi-même n'ont pas tous cette chance et c'est pourquoi j'ai demandé à comparaître.

Je représente la société Prairie-West Grain de Winnipeg. Nous avons débuté en 1979 avec un seul employé: moi-même. Nous avons d'abord commercialisé des grains de provende, puis nous avons ajouté d'autres exportations de récoltes spéciales à notre programme de ventes. Au cours de l'année financière 1982, nous avons vendu des récoltes spéciales pour une valeur de quelque \$6 millions. Nous les expédions surtout en conteneurs aux pays suivants: France, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Allemagne, pays de l'Amérique du sud et États-Unis.

Nous avons passé des contrats avec des producteurs de l'Ouest canadien pour que ceux-ci nous fournissent de la farine de sarrasin, du millet, des pois et des lentilles, produits connus sous le nom de récoltes spéciales. Pour les producteurs, il s'agit de récoltes commerciales. Nous nettoyons ces produits pour qu'ils répondent aux normes d'exportation et nous les offrons à quelque 85 clients en Europe. Nous avons dix employés, dont la moitié sont des commerçants. Récemment, nous avons ouvert un bureau à Edmonton et au moins deux petits éleveurs en Alberta.

Lorsque nous avons eu vent de la future société Canagrex, nous avons cru à ce que le ministre en avait d'abord dit, à savoir que cette société viendrait en aide aux structures actuelles en favorisant l'exportation de nos produits agricoles. D'ailleurs, je me rappelle avoir appuyé la création de cette société parce que je croyais qu'elle nous aiderait.

Toutefois, un peu plus tard, lorsque le ministre a commencé à parler d'un organisme qui nous concurrencerait sur les marchés, nous avons commencé à nous inquiéter et c'est la raison de ma présence ici aujourd'hui: Canagrex menace notre capacité, ma capacité, la capacité de ma compagnie à exporter des récoltes spéciales du Canada parce que je ne peux la concurrencer.

Nous avons travaillé dur pour créer une compagnie viable, quoique petite. Jusqu'ici, les seuls problèmes que nous avons eu

[Text]

been undercapitalization, which could also be interpreted as underfinancing when it comes to financing particular export deals which require money floats and bridge financing.

We have had to turn down trades, which I feel is a shame, which we felt we had a good chance of competing for, but not being able to scrape together funds for bid bonds or performance bonds and the like we had to turn them down.

We have yet to find a government agency funding program with the ability to react quickly enough to the instant grain trade. It is an instant business. I need to know right now if you can help me. The market moves quickly. That is what free market is. If the government is able to facilitate a funding program to suit, I could easily double or triple my sales next year, which is what I think our objective should be.

We feel that expanding upon the present structure in the overseas trade commission offices would be a more advisable alternative to Canagrex. We have had good service from those offices in the past, and expansion of those services would greatly enhance our ability to be able to export. Possibly those offices could help in credit checks, collections, documentation services, working with the overseas banks, and in other areas which I cannot possibly touch because of the cost and the distances involved.

An improved communications set-up between those offices and exporters like ourselves could quickly carry market information back and forth between us and we could therefore get the job done. Advice on tenders, both commercial and governmental, could be quickly communicated and exporters like ourselves could get to work trying to get commodities into the marketplace which, again, is what we try to do.

Who wants Canagrex? Any arguments the minister has put forward that I have heard suggesting the need for Canagrex are just not borne out by any sampling we have done. We can find no support for its need amongst the producers we have talked with, and we have a number of farm customers who work with us.

No doubt cash flow is a definite problem among many western Canadian producers. They are on the lookout for alternative marketing needs. A company like ours can supply them, and the producers we talk with are looking for that cash flow help, but none of them has suggested another marketing agency to me. They want us, the commercial people, to help them.

Producers need their money right now. They cannot sit and wait for a marketing board to give them a final payment half a year or seven, eight or nine months down the road. They want it now. This has pressed the need for companies like ourselves to request bridge financing, because, while that producer needs to be paid, it is very difficult when you have to wait as much as 90 days now for the European money.

[Traduction]

consistaient en une sous-capitalisation, qu'on peut également appeler sous-financement, parce que le financement d'exportations entraîne des décalages dans les paiements et exige donc un financement d'appoint.

Nous avons d'ailleurs dû renoncer à certains marchés dans lesquels nous avions de bonnes chances d'être concurrentiels, ce qui est une honte à mon avis, parce que nous n'avons pas réussi à réunir suffisamment de fonds pour payer des cautions de soumission ou les choses de ce genre.

Nous n'avons pas encore trouvé de programme de financement public qui nous permettrait de réagir assez vite au marché instantané des grains. Je dois savoir immédiatement si vous pouvez m'aider. Le marché réagit rapidement. C'est la rançon d'un marché libre. Si le gouvernement est capable de nous organiser un programme de financement, je peux aisément doubler ou tripler mes ventes l'an prochain, ce qui devrait être notre objectif à mon avis.

Nous estimons qu'il vaudrait mieux étendre outre-mer les opérations des structures actuelles plutôt que de créer Canagrex. Les délégués commerciaux nous ont rendu de bons services par le passé, et leur expansion améliorerait beaucoup notre capacité d'exportation. Ces organismes pourraient sans doute nous aider à faire des vérifications de crédit, des collectes, ils pourraient nous fournir des services de documentation et travailler avec les banques d'outre-mer et établir des contacts dans d'autres pays qu'il nous est impossible d'atteindre à cause des coûts et des distances en cause.

Une amélioration des communications entre ces organismes et les exportateurs pourrait faciliter les échanges rapides d'information entre nous et par conséquent, faciliter notre travail. Les conseils concernant les appels d'offres, tant commerciaux que publics, pourraient rapidement être communiqués, et les exportateurs comme nous pourraient s'occuper de transporter les marchandises sur les marchés, ce que, je le répète, nous essayons de faire.

Qui veut de Canagrex? Tous les arguments que le ministre a avancés pour justifier la nécessité de Canagrex ne tiennent tout simplement pas, selon nos sondages. En effet, nous n'avons constaté aucun appui à l'égard de cette société auprès des producteurs à qui nous avons parlé, et nous avons un bon nombre de clients qui travaillent avec nous.

Il ne fait aucun doute qu'il y a des problèmes d'autofinancement chez de nombreux producteurs de l'Ouest canadien. Ils recherchent systématiquement de nouveaux débouchés. Une compagnie comme la nôtre peut les approvisionner, et les producteurs à qui nous parlons espèrent obtenir de l'aide pour venir à bout de leurs difficultés d'autofinancement, mais aucun de ces producteurs ne nous a proposé d'établir un nouvel organisme de commercialisation. Ils veulent que ce soit nous, les commerçants, qui les aidions.

Les producteurs ont besoin d'argent tout de suite. Ils ne peuvent attendre qu'un office de commercialisation leur remette un paiement final dans 6, 7, 8 ou 9 mois. Ils ont besoin de cet argent dès maintenant. Cette situation accentue le besoin, pour des compagnies comme la nôtre, de demander un financement d'appoint parce que, lorsque les producteurs ont besoin d'être payés, il est très difficile de devoir attendre

[Text]

The banking industry is not in a big rush to help me; I can tell you that. If I had a balance sheet equivalent to that of a conglomerate, they would help me. In fact, a Royal Bank agricultural expert advised me that the bank would lend me \$200,000 to complete a transaction that I had planned—and it was a good grade—so long as I lodged a \$250,000 term deposit with them. It is with this type of financial frustration that my company could use help in looking to governmental assistance. We represent a specialized marketplace. If a government agency wants to acquire the expertise of a special crops trader, the natural thing would be to come to the trade. I don't see any sense in that type of situation.

Allow us to keep these people in the trade, please. It takes years to acquire the expertise to analyse markets properly. It is a very risky business, if it is not done properly.

I believe in the free market. I am not a big believer in marketing boards, mainly because to me a marketing board is artificial and it is controlling situations that I feel should be allowed to float freely.

That makes me the free enterpriser the previous gentleman said could probably use your help.

Why switch from the private sector to the public sector? I do not think we need to do that. Please, do not give Canagrex broad, and sweeping trading powers.

Speaking as a small exporter, we should like to see more government support in the area of financing. Put your efforts into creating a less combersome method of making moneys available for assistance in supporting our sales. We have tried on a number of occasions to acquire funding, but quit after trying to hack through the bureaucratic jungles. It is too difficult to get through when I need instant funding.

There are a number of programs available for financing, but none of which have proved workable for us. Hopefully, the PEMDF will be made workable in the special crops export field, but that needs tightening and, I think, more refining so that it is more streamlined. If government programs for financing and insurance were streamlined, that would facilitate our business.

We are using Export Development Corporation insurance, but are finding it difficult as a small company to keep up with the paperwork requirements. That is proving to be not a worthwhile venture for us, and I am afraid I have to say that we will have to drop that in the near future. In theory, that is a good system that could work to give us protection, but it is difficult to operate under the requirements.

We cannot possibly compete with a mega-dollar government agency selling into our markets. Bill C-85, as proposed, is a

[Traduction]

jusqu'à 90 jours cet argent des Européens, comme c'est le cas actuellement.

Le secteur bancaire n'est pas empressé de m'aider, je peux vous le dire. Si j'avais un bilan financier équivalent à celui d'un conglomerat, les banques m'aideraient sûrement. En fait, un expert agricole de la Banque royale m'a informé que cette banque pourrait me prêter \$200,000 pour effectuer une transaction que j'avais déjà prévue, ce qui était une bonne chose, mais à condition que j'achète un dépôt à terme de \$250,000 auprès de cette banque. Voilà le genre de frustration financière que ma compagnie essaie d'éviter en demandant l'aide financière de l'État. Nous représentons un marché spécialisé. Si un organisme d'État veut acquérir la compétence d'un commerçant de récoltes spéciales, la chose naturelle à faire serait de s'intégrer à ce marché. Je ne trouve aucune logique à ce genre de situation.

S'il vous plaît, donnez-nous la chance de garder ces personnes dans les affaires. Cela prend des années à acquérir la compétence d'analyser convenablement les marchés. À défaut de cette compétence, cela devient une entreprise très risquée.

Je crois au libre marché. Je crois moins aux offices de commercialisation, surtout parce qu'à mon avis, ils sont artificiels et contrôlent des situations qui devraient suivre les forces du marché.

Et me voilà le libre entrepreneur dont le témoin précédent a dit qu'il se servirait probablement de votre aide.

Pourquoi passer du secteur privé au secteur public? Je ne crois pas que nous ayons besoin de cela. S'il vous plaît, ne remettez pas à Canagrex de vastes pouvoirs de commerce qui vont tout balayer sur leur passage.

En tant que petit exportateur, j'estime que nous devrions avoir un plus grand appui du gouvernement dans le domaine du financement. Consacrez vos efforts à imaginer une méthode moins encombrante de mettre des deniers publics à notre disposition en vue de nous aider à soutenir nos ventes. A maintes reprises, nous avons essayé d'obtenir du financement, mais nous avons dû y renoncer après avoir essayé de trouver notre chemin dans ce dédale bureaucratique. C'est trop difficile de passer là-dedans lorsque j'ai besoin de financement instantané.

Il existe un certain nombre de programmes de financement à notre intention, mais aucun ne s'est révélé commode pour nous. Nous avons toutefois l'espoir que le P.E.M.D.F. sera utile dans le domaine des exportations de récoltes spéciales, mais il a besoin d'être renforcé et, à mon avis, amélioré. Si les programmes de financement et d'assurance de l'État sont améliorés, cela nous facilitera la tâche.

Nous nous servons de l'assurance de la Société pour l'expansion des exportations mais en tant que petite société, nous trouvons qu'il est difficile de satisfaire aux exigences de paperasserie. Nous trouvons que cela n'en vaut pas la peine et j'ai bien peur de devoir bientôt annoncer que nous nous retirons de ce programme. En théorie, c'est un bon système qui pourrait nous protéger, mais les exigences sont trop compliquées.

Il nous est impossible de concurrencer un organisme d'État multi-millionnaire qui s'ingère dans nos marchés. Le projet de

[Text]

definite threat to the existence of Prairie-West Grain Ltd. Please modify the bill to make it one of support, not one of potential export selling control.

Thank you for listening to this presentation. If there are any questions regarding its content, I would be more than pleased to answer them.

Senator Fournier: Mr. Tougher, at any time in your operation have you found yourself to be overstocked with no market for your produce?

Mr. Tougher: No, because we are careful with respect to our inventory control. Again, that is an area of finance, and we cannot afford to carry inventory for long periods of time. We try to match our production to the market place.

Senator Fournier: Where is your most important market located?

Mr. Tougher: The canary seed market in Europe has been very good to us. Canary seed trades well and at good margins. That is a popular item, and we are trading that into all parts of Europe.

Senator McGrand: You have stated that you have one desk and have done \$6 million in business. You also stated that you trade in Britain, France and Germany. You also stated that prompt action is the key note in your business. You feel that the market moves quickly, and the bureaucracy that goes along with all of these national boards is too ponderous and is not streamlined.

Mr. Tougher: Basically, that is true. We started with one desk, but there are now ten, five of which are traders.

I should like to see a program whereby a company such as ours could draw funds to a certain limit. That would allow us to meet the marketplace when it comes to us. That is the kind of help we need.

Currently, it takes five, six or seven weeks to obtain funds from the various programs, but that is no good because the trade has gone by. I am not asking for our total program to be financed, but there are, quite often, large amounts of cash required in order to capture a market. It takes far too long to obtain those funds. We have the ability to capture those markets in the trading sense, but we need financial assistance.

Senator Anderson: You mentioned something about trading. Did you mean trading commodities?

Mr. Tougher: Yes. In our industry, a trade, in essence, is both the purchase and the sale, the purchase from the producer and the sale to the export market.

Senator Anderson: One of the organizations which appeared before the committee made representations to the effect that the bill required the buy-and-sell provisions.

You also talked about insurance, and said that you were concerned about that—that you might have to drop your

[Traduction]

loi C-85 menace absolument l'existence de la société Prairie-West Grain Ltd. S'il vous plaît, transformez ce projet de loi en une loi d'encouragement et non en une loi de contrôle des exportations éventuelles.

Merci de m'avoir écouté. Si vous avez des questions quant au contenu de mon mémoire, je serai très heureux d'y répondre.

Le sénateur Fournier: Monsieur Tougher, vous est-il jamais arrivé d'avoir des surplus et pas de marché?

M. Tougher: Non, car nous exerçons un contrôle serré des stocks. Encore une fois, il s'agit du domaine des finances et nous ne pouvons nous permettre de garder des stocks pendant de longues périodes. Nous essayons de vendre notre production sur le marché.

Le sénateur Fournier: Où se trouve votre plus important marché?

M. Tougher: Le marché du millet en Europe a été très bon pour nous. Le commerce du millet est lucratif. C'est une denrée populaire, que nous exportons dans toutes les parties de l'Europe.

Le sénateur McGrand: Vous avez déclaré n'avoir qu'un petit bureau et avoir réalisé un chiffre d'affaires de \$6 millions. Vous avez également déclaré que vous faisiez du commerce en Grande-Bretagne, en France et en Allemagne, et qu'une réaction rapide était essentielle à votre entreprise. Vous estimez que le marché réagit rapidement et que la bureaucratie des offices nationaux est trop lourde et pas assez efficace.

M. Tougher: Cela est fondamentalement vrai. Nous avons commencé avec un petit bureau, mais nous en avons maintenant dix, dont cinq sont des bureaux de commerce.

J'aimerais voir un programme qui permettrait à une société comme la nôtre d'emprunter des fonds jusqu'à une certaine limite, ce qui nous permettrait de mettre nos produits sur le marché lorsque c'est le temps. Voilà le genre d'aide dont nous avons besoin.

À l'heure actuelle, cela prend cinq, six ou sept semaines pour obtenir des fonds des divers programmes publics, mais cela ne sert à rien parce que le marché n'est plus là. Je ne demande pas de faire financer l'ensemble de notre programme, mais j'affirme qu'il faut très souvent des fonds considérables pour s'assurer des débouchés. Et cela prend trop de temps pour obtenir ces fonds. Nous avons la possibilité technique de nous assurer ces débouchés, mais nous avons besoin d'aide financière.

Le sénateur Anderson: Vous avez parlé de commerce. S'agit-il du commerce des denrées?

M. Tougher: Oui. Dans notre secteur, un «commerce» est constitué essentiellement d'un achat et d'une vente, c'est-à-dire l'achat du producteur et la vente sur le marché d'exportation.

Le sénateur Anderson: L'un des organismes qui a comparu devant notre comité nous a signalé qu'il fallait maintenir dans le projet de loi les dispositions relatives à l'achat et à la vente.

Vous avez également parlé d'assurance, en disant que vous craigniez devoir annuler votre assurance. De quelle façon vous

[Text]

insurance. How would you manage to negotiate a loan if you did not have insurance? Is it simply too expensive?

Mr. Tougher: Surprisingly, it is not the cost. We took out Export Development Corporation insurance as a convenience to our bankers so that they would feel comfortable when financing us. It was not something we felt we needed, because we deal in cash-against-documents transactions. We simply present the document as ownership to the European bank, and the European bank presents the document to our customer and it receives payment. So, we are at no risk at any time for that.

The risk of war and such are severe and they are covered by the EDC insurance. We could not obtain that coverage from anyone else.

I do not like the idea of having to drop that insurance because I feel comfortable with it, but I predict that it will take us three years to put in place all of the paperwork the corporation wants—just to cover our current customers—and we will have to add two clerks to our pay-roll at approximately \$30,000 a year.

Senator Anderson: Would spoilage come under that?

Mr. Tougher: No, it is more of a risk-type insurance. That would cover such things as the loss of a vessel, strikes, wars or riots. It is the more severe type of liability.

Senator Fournier: I am still against the bill.

The Chairman: Mr. Tougher, are you suggesting that the bill would make your job more difficult? Are you suggesting that this crown corporation might eventually put you out of business? Will the proposed crown corporation make the marketplace more competitive?

Mr. Tougher: I guess until I see it in action it is difficult to answer that question. It has the potential to put me out of business. I doubt very much that that would happen, but it does scare me and it is a threat to our existence.

I know that I could not possibly compete with it, and may have to supply it with employees. That also scares me, and in essence, would also put me out of business.

I am more concerned about the broad and sweeping trading powers. The financial and insurance aspects of this could help us. We have no problems in that area. If I could find a government agency that would help me in those respects, I would be delighted, because I do need help in those areas. However, if I have to compete with that agency, then there is no way a company the size of ours can compete on that level. It is difficult enough for us to compete with the major companies in the industry now, although I think we do a good job, and are surviving.

[Traduction]

prendriez-vous pour négocier un prêt sans assurance, ou encore l'assurance est-elle simplement trop coûteuse?

M. Tougher: Aussi surprenant que cela puisse paraître, cela n'a aucun rapport avec le coût. Nous avons contracté une assurance auprès de la Société pour l'expansion des exportations pour que nos banquiers se sentent en confiance lorsqu'ils nous financent. Nous n'estimions pas en avoir besoin, puisque nous effectuons des transactions contre des documents. Nous présentons simplement le document de propriété à la banque européenne, et celle-ci présente le document à notre client et reçoit le paiement. Par conséquent, nos opérations ne présentent aucun risque en aucun temps.

Il y a bien le risque de guerre et les autres du même genre, mais ces menaces sont couvertes par l'assurance de la Société pour l'expansion des exportations. Nous ne pourrions obtenir ce genre de protection de qui que ce soit d'autre.

Je n'aime pas l'idée de devoir renoncer à une assurance parce que j'en ressens le besoin, mais je prédis que nous allons perdre trois ans à mettre en place toute la paperasserie que la Société veut que nous lui fournissions, juste pour protéger nos clients actuels. En outre, nous devons engager deux commis pour ce faire, au coût approximatif de 30,000 \$ par année.

Le sénateur Anderson: Cela entraînerait-il du gaspillage?

M. Tougher: Non, il s'agit d'une assurance contre des risques. Cette assurance nous protégerait de différents revers comme la perte d'un navire, les grèves, les guerres ou les émeutes, qui constituent nos plus grands risques.

Le sénateur Fournier: Je suis toujours contre ce projet de loi.

Le président: Monsieur Tougher, insinuez-vous que ce projet de loi vous rendra la vie plus difficile? Insinuez-vous que cette société de la Couronne pourrait éventuellement vous faire faire faillite? Est-ce que cette nouvelle société rendra le marché plus compétitif?

M. Tougher: Il est difficile de répondre à cette question tant que nous n'aurons pas vu la nouvelle société en action. Elle a le pouvoir de me faire faire faillite. Je doute beaucoup que cela arrive, mais cela me fait peur et menace l'existence de ma compagnie.

Je sais que je ne pourrais vraisemblablement pas la concurrencer, et que je pourrais même devoir lui fournir des employés. Cela me fait également peur et pourrait me faire déclarer faillite.

Je m'inquiète également des vastes pouvoirs commerciaux de la nouvelle société. Seuls ses aspects financiers et d'assurance pourraient nous aider, et nous ne voyons aucun inconvénient dans ces domaines. Si nous pouvions trouver un organisme d'État qui nous aiderait à cet égard, j'en serais très heureux, parce que j'ai besoin d'aide dans ces domaines. Toutefois, si je dois concurrencer un organisme d'État, il n'y a plus rien à faire. Il est impossible, pour une société comme la nôtre, d'affronter un géant. Il est déjà assez difficile de concurrencer les grandes compagnies du secteur agricole, même si je crois que nous faisons du bon travail et que nous survivons.

[Text]

The Chairman: Are you affiliated with an umbrella organization?

Mr. Tougher: We are associated with the Winnipeg Commodity Exchange, the Canadian Shippers and Exporters Association—which previously appeared before the committee—and the Lake Shippers' Clearance Association, and so forth. We are associated with all agencies in Winnipeg to accomplish our trading.

Senator Bielish: How many producers do you buy from?

Mr. Tougher: Last year we contracted for 12,000 acres of commodity. We have dealt with in the neighbourhood of 700 to 1,000 producers over the four years of our existence. Many of those who come to us are farm-oriented people who like to deal with individuals.

It is very much a "people" business. If you can service the producers these days and do a good job of helping them market their commodity, you will survive, and that is what it is all about as far as we are concerned. We help them market their commodities. On average, we deal with approximately 700 a year.

Senator Bielish: Is that their main produce or are they bigger operators in other grains?

Mr. Tougher: Most of the western producers vary their acreages. They will have the standard crops, which are deliverable to the country elevator and through that to the Canadian Wheat Board and the wheat, oats and barley producers. At the same time, a lot of them will put in some acreage of cash crops which gives them the instant moneys.

We are dealing in the area of special crops so we are getting their lesser acreages. The larger acreages are going to the major trading function, which is the Canadian Wheat Board.

Senator Bielish: If there were a good cash crop sale for the producers, I take it that the producers could increase their acreage of production if you could manage the sales?

Mr. Tougher: In my opinion that is the function of the marketplace. If we have a good year in canary seed and there is a well paid return to the producer, they will choose canary seed the next year. If the situation is the reverse, they will go to something that they feel will give them the return. As I said in my submission, producers are looking for those alternatives. It is a gradual procedure, but we are finding that in the area of special crops when a farmer can get his money and can take care of his mortgage, his equipment bills and his fertilizer bills, he is pleased to be able to do that. More and more farmers are looking to cash crops, which is what our business is.

Senator Bielish: Have you had problems finding export markets?

Mr. Tougher: When I first began, my biggest concern was being able to get enough business to survive. That is not my

[Traduction]

Le président: Êtes-vous affiliés à un organisme central?

M. Tougher: Nous sommes associés au Winnipeg Commodity Exchange, à la Canadian Shippers and Exporters Association—qui a comparu devant le comité juste avant nous, ainsi qu'à la Lake Shippers' Clearance Association, etc. Nous sommes associés avec tous les organismes commerciaux de Winnipeg.

Le sénateur Bielish: De combien de producteurs achetez-vous?

M. Tougher: L'an dernier, nous avons passé des contrats pour 12,000 acres de denrées. Nous avons traité avec à peu près 700 à 1,000 producteurs depuis quatre ans. Un grand nombre de ceux-ci sont des personnes intéressées à l'agriculture qui aiment traiter avec des particuliers.

C'est un domaine où les communications personnelles sont très importantes. Si vous pouvez rendre service aux producteurs et les aider à commercialiser leurs denrées, vous survivez et c'est tout ce qui nous intéresse. Nous les aidons à commercialiser leurs denrées. En moyenne, nous en rencontrons à peu près 700 par année.

Le sénateur Bielish: Est-ce que le millet est leur principal produit ou sont-ils de gros exploitants d'autres types de grains?

M. Tougher: La plupart des producteurs de l'Ouest ont des superficies ensemencées variables. Ils auront une récolte dite normale, livrable à l'élevateur du coin et donc à la Commission canadienne du blé, pour ce qui est du blé, de l'avoine et de l'orge. En même temps, un grand nombre de producteurs vont faire des cultures dites commerciales qui leur procureront de l'argent instantané.

Comme nous sommes dans le domaine des récoltes spéciales, nous commercialisons leurs surplus de production. La majeure partie de leur production va à l'organisme central de commercialisation, à savoir la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Bielish: S'il y avait une bonne vente de cultures commerciales pour les producteurs, est-ce qu'ils n'augmenteraient pas leur taux de production?

M. Tougher: A mon avis, c'est le rôle du marché. Si une année la culture du millet est prospère et qu'elle rapporte bien aux producteurs, ils reprendront la culture de cette graine l'année suivante. Si la situation est défavorable, ils choisiront alors une autre culture qui leur semblera plus rentable. Comme je l'ai dit dans mon mémoire, les producteurs cherchent de telles solutions. Il s'agit d'un processus graduel, mais on constate que dans le domaine des cultures spéciales, lorsqu'un agriculteur peut faire de l'argent et être en mesure de payer son hypothèque, son matériel et ses fertilisants, il est heureux de pratiquer cette forme de culture. De plus en plus d'agriculteurs s'intéressent aux cultures commerciales, ce en quoi consiste justement notre entreprise.

Le sénateur Bielish: Avez-vous des difficultés à trouver des marchés d'exportation?

M. Tougher: Au début, ma principale préoccupation était de trouver suffisamment de débouchés commerciaux pour

[Text]

problem now. Now my problem is whether I can get enough money to survive because the business is there.

Senator McGrand: In what part of the prairies do you do your most business? Is canary seed a special crop?

Mr. Tougher: We have been predominantly in Manitoba, which is where we began, and Alberta in the last two years. Canary seed is a special crop. It goes into the birdseed market and it is a very popular item in Europe. As a matter of fact, I do not know where all the canaries are when I see the amount of material that we export. Everybody must have a canary in Europe. It is an interesting commodity. As a matter of fact, we sold canary seed to the Canary Islands.

Senator McGrand: There are not many canaries over there. The islands were named for dogs.

The Chairman: Do you deal with the Virgin Islands at all?

Mr. Tougher: That is my line!

Senator Bielish: I find it very interesting that having such a good export trade you fear the buy-and-sell aspect of Canagrex which is really the competition by government.

Mr. Tougher: I am not afraid of competition *per se*, but I am afraid of having to compete with the government because there is just no way that I have the money or the resources to be able to get into the marketplace the way they can. I would like to have access to that money, and I guess what I am asking for is that they keep their programs in place but expand upon them. If you can do that with Canagrex, I have no problems with that. If that has to be the agency that builds in that area, that is fine, but do not let them sell into my markets because I feel that I am doing a heck of a good job right now. Why take it away from me? I worked all my life to achieve this success.

Senator Le Moyne: Can we say that companies like yours would be more costly to the producers than Canagrex would be? Is there an imbalance there?

Mr. Tougher: I am not sure I understand your question.

Senator Le Moyne: Do you envisage that the services you provide for the producers would be more costly than those provided by the state?

Mr. Tougher: No, I do not think so because we have the expertise to be able to find the markets. I do not control the markets. Marketing boards are too artificial in their transactions, and I feel that we can represent the farmers very adequately. As a matter of fact, that is my job.

The Chairman: Where are safflower seeds produced?

Mr. Tougher: There are none in Canada, as far as I know. There are plots of it, but it is not a big commodity. You will find it in Iowa and South Dakota. We probably do not have enough sunlight to match the kinds of seeds that are available.

[Traduction]

pouvoir survivre. Ce n'est plus le cas maintenant. Mon plus gros problème, c'est de trouver suffisamment d'argent pour pouvoir garder les marchés.

Le sénateur McGrand: Dans quelle région des prairies faites-vous surtout affaires? Le millet est-il une culture spéciale?

M. Tougher: Nous avons surtout cultivé le millet au Manitoba, où j'ai commencé et depuis deux ans, en Alberta. Le millet est une culture spéciale. On le retrouve sur le marché des graines d'oiseaux et il est très populaire en Europe. De fait, je me demande où se trouvent les canaris, compte tenu de la quantité de graines que nous exportons. Tout le monde en Europe doit avoir un canari. C'est une denrée intéressante. En passant, nous avons vendu du millet aux îles Canaries.

Le sénateur McGrand: On n'y trouve pas de canaris. Les îles ont reçu ce nom à cause de leurs chiens.

Le président: Exportez-vous vers les Îles Vierges?

M. Tougher: Ça, c'est mon domaine!

Le sénateur Bielish: Je trouve curieux que compte tenu de la prospérité de vos activités d'exportation, vous craigniez le rôle d'acheteur et de vendeur de Canagrex qui fera concurrence pour le gouvernement.

M. Tougher: Je ne crains pas la concurrence en soi, mais je crains celle du gouvernement car je n'ai ni l'argent ni les moyens dont dispose l'État pour conquérir des marchés. J'aimerais bien pouvoir disposer de cet argent. En fait, ce que je demande, c'est que le gouvernement conserve ses programmes en place et qu'il les améliore. Si Canagrex pouvait se limiter à ce rôle, je n'y verrais pas d'inconvénient. Si cet organisme doit s'implanter dans ce domaine d'activité c'est bien, mais je ne veux pas qu'on empiète sur mes marchés car je me débrouille très bien actuellement. Pourquoi me les retirerait-on? J'ai travaillé toute ma vie pour connaître mon succès actuel.

Le sénateur Le Moyne: Est-ce que des entreprises comme la vôtre seraient plus coûteuses pour les producteurs que Canagrex? Y a-t-il déséquilibre à cet égard?

M. Tougher: Je ne suis pas sûr de comprendre votre question.

Le sénateur Le Moyne: Croyez-vous que les services que vous assurez aux producteurs seraient plus coûteux que ceux assurés par l'État?

M. Tougher: Non, je ne le crois pas car nous avons les compétences voulues pour trouver les marchés. Je ne contrôle pas les marchés. Les transactions des offices de commercialisation ont un caractère beaucoup trop artificiel et je ne pense que nous pouvons très bien représenter les agriculteurs. De fait, c'est mon travail.

Le président: Où est produit le carthame?

M. Tougher: Sauf erreur, cette céréale n'est pas cultivée au Canada. On en trouve des lopins, mais on n'en fait pas la culture. Le carthame est cultivé en Iowa et dans le Dakota du Sud. Nous n'avons sans doute pas suffisamment de soleil au Canada pour pouvoir rivaliser.

[Text]

The Chairman: What is it used for?

Mr. Tougher: It is used for making an oil.

The Chairman: Is it used for human consumption?

Mr. Tougher: Yes.

The Chairman: Is it not a parrot feed?

Mr. Tougher: Yes, it is also used in bird feed.

The Chairman: But you are not aware of any safflower seed being produced in Canada?

Mr. Tougher: That is correct.

The Chairman: Honourable senators, if there are no further questions, I should like to thank Mr. Tougher for appearing before the committee and for the forthright manner in which he answered the questions.

We scheduled Mr. Harrison from the Montreal Board of Trade for 5 o'clock but he has not yet arrived. Therefore, I suggest a short recess until that time.

Senator Roblin: What other witnesses will be heard this afternoon, Mr. Chairman?

The Chairman: The only witness scheduled to be heard at 5 o'clock this afternoon is Mr. Harrison from the Montreal Board of Trade.

Senator Roblin: Who will be heard at 1.30 tomorrow?

The Chairman: L'Union des producteurs Agricoles.

The committee recessed.

The committee resumed at 5.00 p.m.

The Chairman: Honourable senators we have one more witness this afternoon. I would call on Mr. Robert W. Harrison, President of the Montreal Board of Trade to come forward and make a presentation. Mr. Harrison, when you have made your verbal presentation to the committee we will proceed to questioning. Would you please proceed?

M. Robert W. Harrison, président du bureau de commerce de Montréal: Je prononcerai mon discours en anglais pour couvrir tout le sujet dans la même langue. Cependant, je serai ravi de répondre en français à toutes les questions qui me seront posées tout à l'heure.

Perhaps I should go into the history of who I am so you will understand why I asked to appear before you.

I have been a chartered accountant and a management consultant for the last 20 years with one of the bigger CA firms in Canada. During that period I was Vice-President, Finance, of a company that was operating in the Caribbean and importing and exporting food from the Caribbean. I have also been, on an assignment basis in 1974 for nine months, the interim manager of the Canadian Egg Marketing Agency during the crisis of the egg surplus.

Over the last 10 years I have led a Canadian trade mission at least once a year to Europe under different guises, the most recent being in November of 1982 as president of the Board of Trade in Montreal.

[Traduction]

Le président: A quoi cette graine sert-elle?

M. Tougher: On en fait une huile.

Le président: Sert-elle à la consommation humaine?

M. Tougher: Oui.

Le président: N'est-ce pas une graine dont se nourrissent les perroquets?

M. Tougher: Oui, elle sert aussi de nourriture pour les oiseaux.

Le président: Mais pour autant que vous sachiez, on ne cultive pas de carthame au Canada?

M. Tougher: Non.

Le président: Honorables sénateurs, s'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier M. Tougher pour avoir comparu devant le comité et pour la franchise avec laquelle il a répondu à nos questions.

M. Harrison, du Board of Trade de Montréal, devait comparaître à 17 heures, mais il n'est pas encore arrivé. Je propose donc de suspendre la séance jusqu'à son arrivée.

Le sénateur Roblin: Quels autres témoins seront entendus cet après-midi, monsieur le président?

Le président: Le seul autre témoin prévu doit être entendu à 17 heures cet après-midi; il s'agit de M. Harrison du Board of Trade de Montréal.

Le sénateur Roblin: Qui comparaitra demain à 13 h 30?

Le président: L'Union des producteurs agricoles.

La séance est suspendue.

Le Comité reprend les travaux à 17 heures.

Le président: Honorables sénateurs. Je demanderai maintenant au président du Board of Trade de Montréal, M. Robert W. Harrison de s'avancer et de faire son exposé. M. Harrison, à la fin de votre exposé verbal au Comité nous passerons aux questions. Voulez-vous commencer?

M. Robert W. Harrison, President, Montreal Board of Trade: I will make my speech in english to cover the whole subject in the same language, However, I will be pleased to answer in French any questions later on.

Je devrais peut-être vous dire un peu qui je suis pour que vous compreniez pourquoi j'ai demandé à comparaître.

Au cours des 20 dernières années, j'ai été comptable agréé et conseiller en gestion auprès de l'une des plus importantes entreprises de comptables agréés au Canada. Pendant cette période, j'ai aussi été vice-président aux finances d'une société implantée aux Caraïbes et qui importait et exportait de la nourriture de ces Îles. En 1974, j'ai été affecté pendant neuf mois à la direction provisoire de l'Office canadien de commercialisation des œufs pendant la crise du surplus.

Au cours des dix dernières années, j'ai dirigé une mission commerciale canadienne au moins une fois par année en Europe pour des motifs divers. J'ai dirigé la dernière en novembre 1982 à titre de président du Board of Trade de Montréal.

[Text]

Just after the CEMA period in 1975, I was the author of *Management in a Fish Bowl*, which is an attempt to describe the management problems of a situation similar to that of CEMA.

In addition to that, I was at the Agribusiness Conference in Winnipeg put on by the *Financial Post* in 1981 and have been involved with the idea of Canagrex or, as it was in those days, the Canadian Agriculture Export Corporation, as a member of the minister's marketing council.

I guess that is enough background as to why I am here. It is particularly related to my involvement in CEMA and to being involved with the idea of Canagrex from the beginning rather than, necessarily, being the Montreal Board of Trade president or a consultant chartered accountant.

Basically, I would like to go through my reasoning as to why Canagrex is needed for Canada. If that does not cover all the territory, I shall be glad to answer questions.

The trouble with trade from Canada to anywhere except the United States—and that is generally, not just as it pertains to agriculture—tends to be that we try to dump surpluses and that we do one short selling. We are not persistent and not steady suppliers. That comment is the result having been involved with 15 different trade missions on different products, not just agriculture.

There is a problem which Canada faces in trying to sell non-major resource products to anywhere else in the world other than the United States in that we are just not consistent enough or there enough. We are not persistent, and we do not deliver steadily or regularly. We try to dump surpluses instead of creating markets.

What we need is some way of guaranteeing steady supply—multi-year contracts—and, in addition, assisting with infrastructure in the receiving country because many of the countries we are talking about do not have the sophistication in terms of infrastructure to receive the kinds of products we would like to sell them.

In another vein, in order to build up sales marketing, you have to build credibility and contacts, and that takes time, efforts and relationships. There is that necessity to be there regularly before you ever get an assignment to supply something.

My basic view is that Canagrex is not for sales between Canada and the United States. If we were really looking at the United States market, we would not need Canagrex. Therefore, it is an attempt to expand to new markets, different areas, and to get into territory that Canada is not exporting to at the moment because of the product and the location.

My view of Canagrex is that it should work in co-operation with producers, processors and exporters. There is no logic whatsoever in competing; therefore, it has to be co-operative.

[Traduction]

Après mon stage à l'Office canadien de commercialisation des œufs en 1975, j'ai écrit *Management in a Fish Bowl*, un ouvrage dans lequel je tente de décrire les problèmes de gestion dans un contexte comparable à celui de l'OCCE.

J'ai également participé à la conférence des entreprises agricoles à Winnipeg organisée par le *Financial Post* en 1981 et j'ai pris part, à titre de membre du conseil de commercialisation du ministre, à l'élaboration du projet Canagrex ou, comme on l'appelait à l'époque, la société canadienne d'exportation agricole.

Ces renseignements vous permettront sans doute de comprendre pourquoi je me trouve ici. Ma présence tient d'abord à ma participation à l'OCCE et au projet Canagrex depuis ses débuts qu'à mon rôle de président du Board of Trade de Montréal ou à mes fonctions de conseiller auprès de comptables agréés.

J'aimerais vous expliquer jusqu'au bout pourquoi j'estime que le Canada a besoin de Canagrex. Si mon exposé est insuffisant, je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le problème du commerce extérieur du Canada, sauf avec les États-Unis (et je parle du commerce en général et non pas seulement de l'agriculture) c'est que nous tentons de vendre des surplus et que nous nous contentons de ventes isolées. Nous ne sommes pas des fournisseurs constants. Je suis en mesure de l'affirmer pour avoir participé à quelque 15 missions commerciales concernant divers produits et non pas seulement l'agriculture.

Le Canada éprouve des difficultés à vendre ses produits secondaires ailleurs qu'aux États-Unis parce qu'il n'est pas un fournisseur constant et qu'il n'affirme pas suffisamment sa présence. Nous ne persistons pas et nos livraisons ne sont qu'épisodiques. Nous tentons de nous débarrasser de surplus plutôt que de créer des marchés.

Il nous faut un moyen d'assurer des approvisionnements constants, par exemples des contrats pour plusieurs années. Il faudrait aussi assurer une aide pour améliorer l'infrastructure des pays importateurs car une bonne partie des pays dont nous parlons ne sont pas dotés d'une infrastructure suffisamment perfectionnée pour recevoir les produits que nous aimerions leur vendre.

En outre, pour pouvoir s'assurer des marchés, il faut avoir crédibilité et contacts, ce qui exige du temps, des efforts et des relations. Il faut maintenir une présence régulière avant de décrocher des contrats.

Selon moi, Canagrex ne devrait pas s'occuper du commerce entre le Canada et les États-Unis. Si nous nous intéressons vraiment aux marchés des États-Unis, nous n'aurions pas besoin de Canagrex. En somme, il nous faut tenter de conquérir de nouveaux marchés, de nouvelles régions et de nous assurer des territoires vers lesquels le Canada n'exporte pas actuellement en raison de la nature du produit ou de l'éloignement du marché.

A mon avis, Canagrex devrait travailler en collaboration avec les producteurs, les industries de transformation et les exportateurs. Il n'y a pas de place pour la concurrence, mais

[Text]

The text of the bill, as I read it, tries to convey that connotation. It is certainly my view that that is what is required.

In a general way, it seems to me that grain works in Canada. We do export grain very well, and we do that because we are well organized. In a sense, I have the underlying belief that, if we just did the same thing in other areas, we would be just as well off with those products.

I would refer to a specific trade mission in January of 1975 to Iraq. I was there with Mr. Eldridge from Alberta, who was at that time the chairman of CEMA, Ralph Ferguson, who is now a member of Parliament but at that point he was on the National Farm Products Marketing Council—I think he was vice-chairman, but I am not sure—and a member of the Canadian Department of Agriculture. Iraq has, in effect, a government agency called the Iraqi Agricultural Corporation. You cannot deal, except in terms of food, in Iraq without dealing directly with that corporation. That corporation does not want to deal with anybody who is not in government.

We do have a problem in Canada in that we have to be able to accommodate the buyer. Many of those buyers, especially in Third World countries and in the Middle East, have a government-structured agriculture. We have to face up to that as a fact of life although some of us would wish it were not the case.

One of the reasons Canagrex is needed is that we have to start developing long-term markets. We have to do that to, basically, find out that specific research we need in order to match our ability to produce and the product we produce to the markets. It seems to me that nobody is doing enough in terms of finding out what the needs and plans are in each country and converting that to what Canada has.

Although research is covered in the bill, it seems to me that this would have to be done in co-ordination. Canagrex would be only a catalyst to get the research done. I do not think Canagrex should be the researcher *per se*.

We, as a country, have to export more agricultural products. Agribusiness is one of only about five areas of Canada's industry and economy where we can actually grow and, in fact, create employment. Referring to information I received from the *Financial Post* conference, there is a capacity in Canada to produce two-thirds again the amount of agricultural products we currently produce.

The multiplier normally used for employment creation is five to one, that is, from one farm job you create four other jobs. However, I do not think that is true with export; I think it is probably higher again with export. You become involved with transport and different kinds of financing. There is also more complicated servicing. It may well be as high as eight or ten to one.

[Traduction]

bien pour la coopération. Il m'a semblé que le texte du projet de loi tente de faire passer cette idée. C'est certainement ce qu'il nous faut.

De façon générale, le marché des céréales fonctionne bien au Canada. Nos exportations vont très bien parce que nous sommes bien organisés. En un sens, je pense que si nous procédions de la même façon dans d'autres secteurs d'activité, nous nous en tirerions tout aussi bien.

J'aimerais parler de la mission commerciale de janvier 1975 en Irak. Je m'y suis rendu avec M. Eldridge de l'Alberta qui était à l'époque président de l'O.C.C.E., M. Ralph Ferguson qui est maintenant député mais qui était à l'époque membre du Conseil national de commercialisation des produits agricoles (sauf erreur, il était vice-président, mais je n'en suis pas certain) et un fonctionnaire du ministère de l'Agriculture du Canada. L'Irak est doté d'un organisme gouvernemental appelé la Corporation agricole de l'Irak. Il est impossible, sauf dans le domaine alimentaire, de faire affaires avec l'Irak sans passer directement par cet organisme. Cette société refuse d'ailleurs tout contrat avec un organisme non gouvernemental.

Le Canada a un problème: il doit être en mesure de répondre aux besoins de l'acheteur. Une bonne partie des clients, particulièrement les pays du Tiers-Monde et du Proche-Orient, ont une agriculture étatisée. Nous devons accepter ce fait bien que certains d'entre nous souhaiteraient que ce ne soit pas le cas.

L'une des raisons qui justifient la création de Canagrex est la nécessité de trouver des marchés à long terme. Nous devons procéder de la sorte, essentiellement pour déterminer de quel genre de recherche précis nous avons besoin pour pouvoir adapter nos compétences et nos produits aux marchés d'exportation. J'estime que personne ne fournit suffisamment d'efforts pour connaître les besoins et les projets de chaque pays et y adapter les ressources du Canada.

Bien qu'il soit question de recherche dans le projet de loi, il me semble que la recherche doit être coordonnée. Canagrex ne serait que le catalyseur qui permettrait d'effectuer la recherche. Je ne crois pas que la société devrait effectuer elle-même la recherche.

Le Canada doit exporter davantage de produits agricoles. L'industrie agricole n'est qu'un des cinq secteurs de l'industrie et de l'économie canadienne qui pourrait se développer et créer des emplois. D'après les renseignements que j'ai recueillis à la conférence organisée par le *Financial Post*, le Canada pourrait accroître de deux-tiers sa production agricole actuelle.

Le multiplicateur de création d'emplois est habituellement de cinq pour un; c'est-à-dire que pour un emploi sur la ferme quatre emplois sont créés ailleurs. Néanmoins, je ne crois pas que ce rapport soit le même dans le cas des exportations. Il est sans doute plus élevé. Il faut tenir compte des transports et des divers types d'activités de financement. En outre, les services deviennent plus complexes. Le multiplicateur pourrait bien être de huit ou même dix pour un.

[Text]

It is one of the key areas where Canada's future economy will rely and also one that can create employment in the fairly short run.

I understand the bill does not allow Canagrex to buy or sell except in conjunction with and at the request of the relevant producer association. It seems to me that is self-evident. Basically, Canagrex will not be able to act without the co-operation of the producer of the product. I think it is inconceivable that Canagrex should produce on its own. I do not think that is intended and I don't think it will ever happen if this bill passes. Basically, we are talking about a bill that requires co-operation, and I think that is the only way to go about it. Therefore, Canagrex will not survive without the co-operation of the producers and processors.

The main task is to create the markets in order to expand production and in order to expand employment.

Developing countries really do not want Canadian products; they want Canadian or western technology. What they need, in the short term, is food and technology. Ten or fifteen years from now, they may need a lot more technology or machinery and a lot less food. We are talking about a cyclical type of process where, in effect, we can sell food now, raw or processed, but, ultimately, we will be selling them the infrastructure and the methodology. We may move from selling them certain kinds of food to selling them feed, but on the way we will also sell them machinery—transportation machinery, refrigeration machinery, and so on. All of that must be considered and sorted out in terms of how far Canagrex goes, etc. It seems to me, however, that a secondary advantage of Canagrex is that we will identify the sale of manufactured goods out of Canada to other countries.

I think there is a need to reconcile what we produce to foreign markets. Allow me to give you an example. There are 12 or 15 different colours of egg yolk. Certain countries will not eat eggs unless the yolk is of a certain colour. As a result of this, in order to sell eggs to Iraq we were going to have to move eggs from Manitoba into Nova Scotia and sell Nova Scotian eggs to Iraq. This was because the Iraqi demand was the equivalent of Nova Scotian production, but the yolk had to be of a certain colour. The same applies to egg shells.

There are all sorts of things like that which we will have to start examining as to how we reconcile what we produce to what the market demands, as opposed to what we simply happen to have as automatic surplus. This will then be identified for farmers at the Outlook conferences, etc., so that people can begin to adjust their production to market needs.

There are another couple of areas where Canagrex would also be required, it seems to me. I feel there is a need for some foreign exchange expertise in the agriculture area. Somebody has to know how to deal in foreign exchange vis-à-vis these kinds of transactions, and this expertise has to be developed. The same thing applies to transportation, which I will come back to later. Transportation is a major cost issue. Canada is a

[Traduction]

L'agriculteur constituera l'un des principaux piliers de l'économie canadienne, mais elle est aussi une source de création d'emplois à court terme.

Je crois comprendre que le projet de loi ne permet pas à Canagrex d'acheter ou de vendre, sauf conjointement et à la demande des associations de producteurs compétentes. Cela me semble aller de soi. Essentiellement, Canagrex ne pourra agir sans la collaboration du producteur. Je pense qu'il est inconcevable que Canagrex devienne producteur. Je ne crois pas que ce soit là l'objectif du projet et cela ne se produira pas si le projet de loi est adopté. Essentiellement, cette mesure est fondée sur la collaboration et, à mon avis, cela constitue la seule façon de faire. Assi, Canagrex ne pourrait survivre sans la collaboration des producteurs et des industries de transformation.

La tâche principale consiste à créer les marchés de manière à pouvoir accroître la production et créer des emplois.

Les pays en voie de développement ne veulent pas les produits du Canada mais sa technologie et celle de l'Occident. En somme, ce dont ils ont besoin c'est de nourriture et de technologie. Dans dix ou quinze ans, ils auront peut-être besoin de beaucoup plus de technologie et de machines et de beaucoup moins de denrées alimentaires. Il s'agit d'un processus cyclique qui nous permet maintenant de vendre des aliments, brute ou transformée mais en fin de compte, les pays en voie de développement achèteront notre infrastructure et notre technologie. Il se peut que de la vente d'aliments nous passions à la vente de nourriture pour animaux mais en cours de route nous leur vendrons des machines, c'est-à-dire de l'équipement de transport, des réfrigérateurs, etc. Il faudra prendre cela en considération et organiser le rôle de Canagrex. Comme avantage secondaire, Canagrex nous permettra d'identifier certains produits manufacturés à certains pays.

Nous devons adapter nos produits aux marchés étrangers. Je vous donne un exemple. Il existe 12 ou 15 différentes couleurs de jaune d'œuf. Certains pays refusent de manger des œufs dont le jaune n'est pas d'une teinte particulière. Ainsi, pour pouvoir vendre des œufs à l'Irak, il a fallu déplacer notre source d'approvisionnement du Manitoba à la Nouvelle-Écosse et vendre les œufs de Nouvelle-Écosse à l'Irak. En effet, le type d'œufs qu'exigeait l'Irak correspondait à ceux produits par la Nouvelle-Écosse, le jaune d'œuf étant d'une couleur précise. La même exigence vaut dans le cas des coquilles d'œufs.

Nous devons tenir compte de ces facteurs afin d'adapter notre production à la demande des marchés et non plus simplement nous contenter de vendre des surplus. Les besoins des marchés extérieurs pourront être précisés à l'intention des agriculteurs lors de conférences préparatoires de manière qu'ils puissent adapter leur production à ces besoins.

Canagrex pourrait aussi jouer un rôle utile à certains autres égards. Nous avons besoin de spécialistes en matière de change extérieur dans le domaine agricole. Il nous faut des gens qui connaissent cette question en vue des transactions et qui nous permettent d'améliorer nos connaissances à cet égard. La même chose s'applique au transport, dont je parlerai plus tard. Le coût du transport est un problème important. Le Canada

[Text]

long distance away from any market we can talk about, and there will be a need for expertise, both in methodology and in rate negotiations, in terms of transportation.

To summarize, from my point of view, Canada has to be market-driven as opposed to being surplus-driven. What Canada needs is to have an agricultural industry that is created by having identified ahead of time what the market out there is and having people deliver to that market rather than trying to dispose of our surpluses. Obviously, there will have to be co-operation between industry itself—processors, producers, transportation facilities and so forth—with all related government agencies, especially the Department of Industry, Trade and Commerce and the external embassies and trade commissions. Co-operation is necessary so that we do not duplicate the services which already exist.

I see Canagrex as a stimulus, not as a competitor. I hope that the act reflects that view. It does, to me, but I read it knowing what I want from it. I repeat that I hope the act reflects that view, because that is really what Canagrex is supposed to be.

To emphasize a point which I have already mentioned, notwithstanding the high technology industry and all of the attendant discussion about high technology, the largest single sector of job creation in Canada is food and beverage manufacturing. That one sector has grown the most in Canada over the last five years. We should not lose sight of the fact that Canada is an agricultural country. One of our greatest problems—and I say this with no disrespect whatsoever to foreign trade commissions or the Department of Industry, Trade and Commerce—is that there is not enough specific expertise among our salesmen. One of the reasons I am so supportive of the Canagrex idea is that it allows for the narrowing down of the target and for the resulting increase in expertise. It seems to me that that is a necessity. I realize that is a debatable issue, but it is certainly my view.

As I have said earlier, there is lots of room in Canada within which to expand our production. It may well be that, out of any of the sectors, agriculture will provide the simplest way to create employment in Canada.

There must be some sort of co-operative financing in the agricultural export area. What I am getting at is this: with respect to the Asian Bank, the African Bank and the World Bank, it may be that Canada is not getting its fair share of products being bought by means of loans in agriculture, because Canada does not represent herself in the agricultural field vis-à-vis these institutions. When we scream loudly enough, we perhaps get our share in terms of manufactured goods—and I recognize that this is also a debatable issue—but we are not getting anywhere near our share of World Bank financed agricultural activity.

To summarize, I suppose that what I am saying is that agri-business is one of the major and potential employment generators in Canada, and we should look at it from that point of view. Selling agricultural products has the added advantage of being equated, in a sense, with motherhood. It is not like

[Traduction]

est éloigné de tout ces marchés d'exploitation. Nous avons donc besoin de spécialistes pour négocier les méthodes et les taux applicables au transport.

En somme, à mon avis, le Canada doit tenter de s'assurer des marchés plutôt que d'exporter des surplus. Le Canada doit se doter d'une industrie agricole, connaître à l'avance les besoins des marchés extérieurs et avoir le personnel nécessaire pour livrer les produits à ces marchés plutôt que de se débarrasser de ses surplus. Il faudra restaurer une collaboration entre l'industrie c'est-à-dire les transformateurs, les producteurs et les transports, et les organismes gouvernementaux, particulièrement le ministère de l'Industrie et du Commerce, les ambassades et les délégations commerciales. Il faudra avoir recours à la collaboration si nous ne voulons pas qu'il y ait dédoublement de services.

Je conçois Canagrex comme un stimulant et non pas comme une source de concurrence. Je souhaite que la loi tienne compte de cet élément. Ça me semble être le cas, mais je l'interprète sans doute selon mes souhaits. Je répète, j'espère que la loi tiendra compte de mon point de vue car le rôle de Canagrex doit être celui dont j'ai parlé.

Je voudrais encore une fois insister sur le fait que, mis à part le secteur de la technologie de pointe et les nombreuses discussions qu'il suscite, l'industrie de la fabrication des aliments et de boissons demeure le premier créateur d'emplois au Canada. C'est d'ailleurs ce secteur qui a accusé le plus haut taux de croissance au Canada pendant les cinq dernières années. Il ne faudrait pas perdre de vue le fait que le Canada est un pays agricole. Sans vouloir porter atteinte en aucune façon aux commissions de commerce extérieur ni au ministère de l'Industrie et du Commerce, je crois que l'un de nos principaux problèmes réside dans le manque d'expérience pratique chez nos vendeurs. A mon avis, et c'est l'une des raisons pour lesquelles j'appuie fortement le projet de loi, la mise sur pied de Canagrex nous permettrait de circonscrire nos objectifs et, par conséquent, d'accroître notre expertise, ce qui s'impose à l'heure actuelle. C'est là le point de vue que je maintiens, tout en admettant qu'il puisse être discutable.

Comme je le mentionnais précédemment, la production canadienne dans ce domaine peut encore être accrue de façon considérable. De tous les secteurs, l'expansion de l'agriculture pourrait fort bien se révéler le moyen le plus simple de créer des emplois au Canada.

Une certaine forme de financement coopératif s'impose dans l'exportation des produits agricoles. A mon avis, il se pourrait fort bien que le Canada, par rapport aux Banques de l'Asie et de l'Afrique et de la Banque mondiale, ne touche pas sa juste part des produits achetés par voie de prêts agricoles, pour la simple raison qu'il ne sait pas faire valoir sa production agricole auprès de ces établissements. En tentant de nous affirmer, nous parvenons tout au plus à soutirer notre part des biens de fabrication (encore que ce point prête également à discussion), sans toutefois progresser sur le plan des activités agricoles financées par la Banque mondiale.

En bref, mon argument se résume comme suit; le secteur agricole constitue l'un des principaux générateurs réels ou potentiels d'emplois au Canada, et il importe que nous l'envisagions à ce titre. La vente des produits agricoles présente en outre l'avantage de ne susciter aucune grande controverse,

[Text]

selling nuclear reactors, for example. Therefore, we are really working for a cause that everybody can aspire to. In my view, via instruments like Canagrex, we can turn on the activity in the agri-business area much faster than we can turn it on in the areas of heavy industry—involving plants that must be invested in—or high technology research. It seems to me that the agricultural area involves a quickness of facility that should not be overlooked.

Another thing that Canada could do as a friendly gesture, if you will, is to spend some time with other countries in discussion of their long-term food strategies and to provide assistance, in terms of hardware and software and in terms of gratis advice. If we could get a fix on the long-term food strategies of most countries of the world, we could also turn that around to effect market penetration, which would be in the best interests of Canada in terms of world reputation. In my view, there is also that aspect built into the concept of Canagrex. That is, Canagrex may not be as market-oriented in terms of jumping in and jumping out, but may spend a little more time finding out what the country is all about and what it is trying to do, in order to play to that and aid that aim.

One thing true of agri-business, as it is true of everything in Canada, is that there is obviously more employment by value added. Therefore, in every situation, the more processing that happens in Canada, the more jobs are created. To take an example, eggs are better to sell than feed grain, because in selling eggs, more jobs are created on the way by. There is a need, then, to figure out how to sell the most processed product in the food area because that will automatically generate more employment in Canada.

As I mentioned earlier, research is essential. It is extremely important that we start gearing research towards markets, towards ideas, and towards what is really needed in the world. Canagrex, as I have said, can be a catalyst for that sort of thing.

It is not unreasonable to see Canagrex as giving to Canada some level of stability to farm financing. It seems to me that there are no long-term buyers out there for many products that are being produced. If the market were steadier—if the buyers were more consistent, more defined and more long-term—and if we had more contractual relationships over longer terms, we would automatically have not only better exports but more financial stability in the farming sector.

To address the real issue, Canada can literally—with broad generalization—produce any agricultural product at a price that is world competitive. We just cannot get it to the market at a price that is world competitive. This is the real issue: we are so far away, in terms of Canadian farms to Canadian ports and Canadian ports to the marketplace. We really lose our competitive edge in the area of transportation. This problem likely does not have any great solution. It can be discussed, but

[Traduction]

contrairement à celle des réacteurs nucléaires, par exemple. Par conséquent, il s'agit d'une cause à laquelle chacun peut s'identifier. À mon avis, grâce à des moyens comme Canagrex, nous pourrions nous lancer dans l'exploitation immédiate du commerce agricole, contrairement aux autres secteurs industriels plus complexes, qui nécessitent la création d'usines et exigent des investissements considérables, ou à la recherche en matière de technologie de pointe, qui ne peut être réalisée qu'à long terme. Je crois que le caractère immédiat ou facile de l'agriculture ne devrait pas être négligé.

Par ailleurs, le Canada pourrait, à titre «gracieux», consacrer quelque temps à discuter, avec les autres pays, de leurs stratégies alimentaires à long terme et à leur fournir de l'aide sur le plan du matériel et du logiciel ou simplement à les conseiller. Si nous réussissons à nous situer sur l'ensemble des stratégies alimentaires à long terme de la plupart des pays du monde, il nous sera alors plus facile de pénétrer les marchés, et de faire en sorte d'améliorer la réputation du Canada sur le plan mondial. À mon avis, il s'agit là d'un aspect inhérent au principe de Canagrex. Les efforts d'une telle société ne viseraient peut-être pas essentiellement à pénétrer de nouveaux marchés ou à se retirer de certains autres, mais plutôt à saisir davantage l'essence et les objectifs des pays importateurs de manière à en tirer profit, pour éventuellement se lancer sur ces marchés.

Dans le domaine du commerce agricole, comme dans tous les autres secteurs au Canada, la valeur du produit exploité accroît d'autant le nombre d'emplois créés. Par conséquent, et dans chaque cas, plus le Canada produit d'aliments transformés, plus le nombre d'emplois créés est considérable. À titre d'exemple, notons que la vente des œufs est plus profitable que celle des céréales fourragères puisqu'elle entraîne la création d'un plus grand nombre d'emplois. Il s'impose donc de déterminer la façon de vendre le plus possible de produits alimentaires transformés, ce qui augmentera automatiquement le nombre d'emplois au Canada.

Au risque de me répéter, la recherche est essentielle: il nous faut à tout prix commencer à l'orienter en fonction des marchés, des idées, et des besoins de par le monde. Encore une fois, Canagrex peut jouer, à cet égard, un rôle de catalyseur.

Il est même concevable que Canagrex apporte un certain niveau de stabilité dans le secteur de financement agricole au Canada. Un marché plus stable, c'est-à-dire des acheteurs plus constants, mieux définis et établis à plus long terme, et un nombre accru d'échanges contractuels à long terme nous permettrait automatiquement non seulement d'accroître les exportations, mais encore d'acquiescer une plus grande stabilité financière dans le secteur agricole.

Dans la pratique, le Canada peut littéralement (de façon très généralisée) produire tout produit agricole à un prix concurrentiel sur le marché mondial. Par contre, nous n'arrivons pas à offrir ces produits à un prix concurrentiel, et c'est là le cœur du problème: la distance est trop considérable d'une part entre les fermes et les ports canadiens et, d'autre part, entre les ports canadiens et le marché. C'est au niveau des transports que nous perdons tout avantage concurrentiel. Il

[Text]

there is nothing wrong with transport companies marginally costing. Therefore, it is not necessary that they full-load the cost, especially at the front end of future business.

Perhaps as an aside, I can tell honourable senators this. The reason we went to Iraq and Australia specifically with eggs was not because of the Department of Industry, Trade and Commerce, nor was it because of any great need to do so in Canada. It was basically because the Boeing Aircraft Company of Seattle told us that Iraq needed eggs. If you wonder how the Boeing Aircraft Company of Seattle knew that Iraq needed eggs, it is because it runs a computer which indicates who could possibly buy another airplane, and they then look around to see what could be moved by airplane, and so on. Perhaps we can start emptying the computers of the transportation companies—not necessarily foreign but Canadian—asking them, “What is it that you really think is viable, from a transportation point of view, in terms of export?” So it seems to me that there is a lot to be done, but both by learning expertise, by bringing in other industries, especially service industries, and also by trying in effect to negotiate better transactions when we are trying to build up markets. Obviously you cannot build a market and make a big profit at the same time in any business. It is no different in agriculture. Therefore we have to find a way of convincing the private sector service side to this that it is worth marginally costing in the short term for longer term markets. It seems to me that that is a necessity, because I cannot see how else we are going to overcome the automatic problem of transportation costs.

I believe that basically I have covered all of my notes. I will now take questions.

The Chairman: Thank you Mr. Harrison.

Senator McGrand: Mr. Harrison, you mentioned long-term markets. You said we must find out where they are and what they need. I understand that in the past that was done by what we used to call the Department of Trade and Commerce, and we used to send out trade missions to look for business. I do not know who does that work now, but it must be done by some government agency. Do we need a new agency to do that?

Mr. Harrison: That is a good question. Would that everything was pure. Of the people in the Canadian embassies around the world, if my figures are right—and I asked the question some months ago—only two have any agricultural experience, and I believe we are talking about 500 people. So I guess my problem is that it is not being done. It seems to me then, that if it is not being done, we must find a way of doing it.

[Traduction]

n'existe vraisemblablement aucune grande solution à ce problème. La méthode des coûts différentiels appliquée par les sociétés de transport peut être discutable, mais elle n'a rien de condamnable. Par conséquent, ces dernières ne sont pas tenues de prélever les frais d'acquisition sur les premiers versements, particulièrement en ce qui concerne les achats en vertu d'un plan à long terme.

Messieurs les sénateurs, permettez-moi maintenant de faire une digression. La raison pour laquelle nous nous sommes rendus en Iraq et en Australie dans le but précis d'y vendre des œufs ne tient ni du ministère de l'Industrie et du Commerce, ni de la grande nécessité d'une telle transaction pour le Canada. En fait, la Boeing Aircraft Company de Seattle nous avait informé que l'Iraq avait besoin d'œufs. Vous vous demanderez peut-être comment un négociant en avion de Seattle a pu être mis au courant des besoins de l'Iraq. Cette société possède un ordinateur qui lui indique les acheteurs éventuels d'avions, et poursuit certaines recherches visant à déterminer les marchandises susceptibles d'être transportées par voie aérienne. Peut-être pourrions-nous commencer par interroger les ordinateurs des sociétés de transport, pas nécessairement à l'étranger, mais plutôt au Canada, de manière à déterminer les exportations viables dans l'optique du transport. Il reste donc beaucoup de progrès à accomplir tant par l'apprentissage et par l'exploration de nouvelles activités industrielles, particulièrement au niveau du secteur tertiaire, que par la négociation de meilleures ententes en ce qui a trait à la création de marchés. En agriculture comme dans tout autre domaine, il est évidemment impossible de créer un marché tout en réalisant des profits considérables. Par conséquent, nous devons trouver une façon de convaincre l'entreprise privée de la rentabilité des méthodes de coûts différentiels à court terme applicables aux marchés à long terme. Cette mesure me semble nécessaire puisqu'il n'existe, à mon avis, aucune autre façon de résoudre le problème inévitable des frais de transport.

Je pense avoir couvert l'essentiel de mes notes; je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci, M. Harrison. Nous passons maintenant aux questions.

Le sénateur McGrand: M. Harrison, vous avez parlé des marchés à long terme. Vous avez déclaré, en gros, qu'il fallait déterminer où ces marchés se trouvaient et quels en étaient les besoins. Par le passé, cette tâche incombait au ministère de l'Industrie et du Commerce et des missions étaient envoyées à l'étranger en vue de déceler les possibilités de commerce. Je ne sais plus, à l'heure actuelle, qui assume ces fonctions, mais je crois bien qu'un certain organisme gouvernemental doit en être chargé. Avons-nous donc besoin de créer, à cette fin, un nouvel organisme?

M. Harrison: Voilà une bonne question, du moins en théorie. Dans la pratique, j'ai appris il y a quelques mois que de toutes les personnes travaillant dans les ambassades canadiennes de par le monde, et il s'agirait je crois de quelque 500 personnes, deux seules possèdent une expérience de l'agriculture. Le problème se situe donc au niveau des responsabilités qui ne sont pas assumées. Il me paraît donc essentiel de trouver un moyen de remédier à cette situation.

[Text]

Another side to this question is that it is easy to say that a country wants to buy. We all see trade companies rushing in with telexes saying "I have a country that wants to buy"; but there is more to it than saying "Iraq wants to buy 500 million eggs". You have to get over there and find out what Iraq is ready to pay, how they want delivery, what sort of infrastructure they have, when they want delivery, how many days old the eggs will have to be, and so on. It is the running down of the details that currently is not being done. It is quite true that you can get from Industry, Trade and Commerce all kinds of lists of who is buying what, but no one has done any real homework.

Let us take eggs as an example. The reason why we did not sell eggs to Iraq was not because we could not compete with price, because at that point the Canadian Egg Marketing Agency was ready to compete with the price; and with all due respect to Air Canada, Alitalia was ready to move the eggs from Canada on a 747 at a rate low enough to make us competitive. The reason we did not sell Iraq the eggs was because they had no refrigeration facilities at the airport to accommodate the eggs when they were landed. In effect, if landed in a temperature of 110 degrees Fahrenheit, the eggs would fry as they came off the plane. So the problem we had was not that we could not be price competitive, but that they did not have the infrastructure.

The trouble is that someone sitting back here with just a telex saying "Someone wants to buy eggs", does not know that. The issue is that someone will have to go to each of those countries and understand from an agricultural point of view both their strategy for the next 10 years and our ability in terms of supply to deliver. We look at the two factors and then say "Now, is there something there?" I am saying that the current system is not profound, detailed or specific enough to get at the issue.

Senator McGrand: I can understand that happening in Iraq, but would that happen in, say, Austria?

Mr. Harrison: We do sell to Austria. We actually had a sale in Austria. In fact, we are selling to Austria. Canadian eggs are going there. So the trade mission created a sale in Austria but no sale in Iraq.

Senator McGrand: I am interested in the question of coloured eggs. I should like to know more about that. You mentioned it, but I did not hear what you said.

Mr. Harrison: Well, I get accused of talking too quickly. Basically the colour of the yolk is consequence of the feed you give the hen. If you feed it corn, you get a yellow yolk; if you feed it grain, you get a white yolk, a white issue. The trouble is that in every country they have, in effect, a normal looking fried egg on their plates—normal to them. Some are dark yellow and some are light yellow. On average it is mainly

[Traduction]

Par ailleurs, il est très facile de déclarer qu'un pays est désireux d'acheter. Toutes les sociétés commerciales reçoivent et tentent de faire valoir des télex déclarant qu'un pays ou un autre est désireux d'acheter; cependant, il ne suffit pas de dire que «l'Iraq désire acheter 500 millions d'œufs». Il faut encore se rendre sur place et s'entendre sur un prix et sur les modalités de livraison, déterminer le genre d'infra-structures présents dans ce pays, fixer une date de livraison, convenir du stade de conservation des œufs, et ainsi de suite. À l'heure actuelle, tous ces détails sont négligés. Il est vrai que le ministère de l'Industrie et du Commerce possède des listes d'acheteurs et de produits achetés; cependant, aucune recherche approfondie n'a encore été effectuée.

À titre d'exemple, prenons la question des œufs. Si nous n'avons pas vendu d'œufs à l'Iraq, ce n'est pas vraiment parce que nous n'étions pas en mesure d'offrir un prix concurrentiel, étant donné qu'à l'époque, l'Office canadien de commercialisation des œufs était disposé à soutenir la concurrence; en outre, sauf le respect d'Air Canada, les tarifs fixés par Alitalia pour le transport des œufs du Canada à bord d'un 747 étaient suffisamment bas pour nous permettre de demeurer concurrentiel. La véritable raison pour laquelle nous n'avons pas vendu ces œufs à l'Iraq réside dans le manque d'installations frigorifiques adéquates permettant de conserver les œufs au moment du débarquement à l'aéroport. En effet, si la température était de 110 degrés fahrenheit, les œufs risqueraient de frire au moment du débarquement. Il ne s'agissait donc pas d'un problème de prix non concurrentiels, mais plutôt d'une lacune au niveau de l'infrastructure.

Dans le pays exportateur, la personne qui reçoit un télex indiquant qu'un pays désire acheter des œufs ignore tous ces détails. Il est donc important que quelqu'un se rende dans chacun de ces pays et qu'il évalue, du point de vue agricole, d'une part leur stratégie pour les dix prochaines années et, d'autre part, notre aptitude à livrer les stocks, pour ensuite concilier le tout et envisager les possibilités. À mon avis, le système actuel n'est pas assez approfondi, assez détaillé, ni suffisamment précis pour nous permettre de maîtriser la situation.

Le sénateur McGrand: Je peux comprendre la situation en Iraq, mais qu'arriverait-il en Autriche, par exemple?

M. Harrison: Nous faisons effectivement affaire avec l'Autriche. En fait, c'est l'un des pays acheteur d'œufs du Canada. La mission commerciale a donc engendré des ventes en Autriche mais non en Iraq.

Le sénateur McGrand: La question de la couleur des œufs m'intéresse particulièrement. J'aimerais en savoir plus long à cet égard. Vous en avez parlé un peu plus tôt, mais je n'ai malheureusement pas entendu ce que vous disiez.

M. Harrison: Il m'arrive, en effet, de parler un peu trop vite. Fondamentalement, la couleur du jaune dépend de la façon dont la poule a été nourrie. Les poules nourries au maïs donneront des œufs au jaune foncé; celles nourries au grain produiront un jaune plutôt blanc. Le problème est que chaque pays a sa propre idée d'un œuf «normal». Pour certains, il s'agit des œufs au jaune foncé, tandis que d'autres préféreront

[Text]

darker than in Canada. You cannot displace or supply or even corner a piece of their requirement unless in fact you can deliver that same basic colour of yolk, so that when the egg is presented in a restaurant it looks like a regular egg. If it looks like there is something wrong with it, because the yolk is much too pale, you will not make the sale. So there is a colour chart for eggs with yolk colours, and when people send telexes from around the world saying "I want to buy excellent eggs", they specify what colour they want the yolk to be, and you have to deliver to that colour.

Senator Anderson: When enlarging on a previous brief that was submitted we were told that governments of some countries liked to deal only with other governments, and that was one reason why certain organizations favoured the bill. But shortly after we heard someone say that that was not correct, that many countries did not interfere in that manner. They provided the markets but then they referred the market to individual businesses. I believe Japan was one country mentioned which did not deal on a government-to-government basis with regard to agriculture. You now say that some countries do, or are you referring only to Iraq? Are there others?

Mr. Harrison: Firstly, from a conceptual point of view, Canagrex is to create markets that do not exist in Canada. No one wants them to come in and displace what automatically happens. In most of the countries where the free enterprise system works, we are probably already supplying. Whether we are supplying well enough, whether we can get transportation advantages, and so on, is an issue, but it is not the main issue. I think you will find that except for the OECD countries government-to-government dealing is the more normal situation. So what you have is a situation where those countries that are already industrialized do not have a government-to-government system; they have bias. To stay with that, I do not think that anyone, under the law, requires Canagrex to do anything but create an order and hand it to a Canadian private sector company to supply. I hope no one will hold Canagrex to accounting for profits and losses, or some kind of volume, other than by referrals. It seems to me that it is not inconsistent that Canagrex could find something that could be exported to Japan, and then hand it to someone in Canada who exports that.

What we are talking about is a catalyst, a creator of activity. It seems to me that certain countries do require a government-to-government system. It is not really government-to-government as much as someone standing behind ensuring that the deliveries will actually happen for the next five years. If I buy something over a period of five years, they ensure that it will in fact be delivered regularly every month for those five years. It is the stability of the supplier that is at

[Traduction]

les plus pâles. La moyenne serait un peu plus foncée qu'au Canada. Il n'y a aucune façon de modifier ni même de contourner cette exigence; il faut absolument livrer un produit dont le jaune est sensiblement de la couleur désirée, de manière qu'au moment d'être servi dans un restaurant, l'œuf présente l'apparence habituelle. Les œufs qui semblent défectueux, c'est-à-dire dont le jaune est beaucoup trop pâle, ne pourront être vendus. Un tableau de classement des œufs selon la couleur de leur jaune a été mis sur pied comme point de repère pour les pays qui veulent acheter des œufs «d'excellente qualité». Ils sont ainsi en mesure de préciser la couleur du jaune désiré et le produit livré devra satisfaire à cette exigence.

Le sénateur Anderson: Au cours des discussions suivant un exposé antérieur, nous avons appris que les gouvernements de certains pays préféreraient traiter avec un autre gouvernement, ce qui poussait certains organismes à appuyer le projet de loi. Par contre, peu après, une autre personne avait réfuté cette assertion, soutenant que bon nombre de pays ne désiraient aucunement s'ingérer dans ces échanges. Ils se contentent d'offrir les marchés puis de s'en remettre à l'entreprise privée. Je crois que le Japon avait été mentionné comme étant l'un des pays qui ne traitait pas entre gouvernements dans le secteur de l'agriculture. Vous venez de déclarer que certains pays traitaient de cette façon. Faisiez-vous uniquement allusion à l'Iraq ou s'agissait-il également d'autres pays?

M. Harrison: D'abord, le principe de Canagrex est de créer des marchés qui n'existent pas au Canada. Personne ne s'attend à ce que la société vienne s'ingérer dans les processus établis. Nous faisons vraisemblablement déjà affaire avec la plupart des pays qui fonctionnent selon le principe de la libre entreprise. Des facteurs tels les économies éventuelles au niveau des transports ou l'aspect quantitatif de l'approvisionnement sont importants mais ne constituent pas le principal problème. Vous pourriez sans doute constater qu'à l'exception des pays de l'OCDE, les échanges intergouvernementaux représentent la norme. Nous sommes donc en présence d'une situation en vertu de laquelle les pays déjà industrialisés n'ont pas établi des systèmes d'échanges gouvernementaux, mais fonctionnent selon le principe du parti pris. Compte tenu de cette situation, Canagrex pourra se contenter d'obtenir des offres d'achat et de les transmettre à une entreprise canadienne; la société ne pourrait être légalement tenue de faire davantage. J'espère que personne ne s'attend à ce que Canagrex se porte responsable des profits et des pertes ni qu'elle offre de garanties quantitatives à des fins autres que celles de référence. Je ne vois aucune inconséquence dans le fait que Canagrex décelle, par exemple, des produits pouvant être exportés vers le Japon pour ensuite confier les soins de la transaction à un exportateur canadien.

Il est question ici d'un agent catalyseur, chargé d'engendrer des activités commerciales. A mon avis, certains pays exigent de traiter avec un autre gouvernement, principalement pour faire en sorte que ces derniers garantissent la livraison du produit acheté pendant toute la durée du contrat. Par exemple, si j'achète une certaine marchandise sur une période de cinq ans, ce gouvernement peut veiller à ce que les livraisons aient lieu de façon régulière, soit à chaque mois pendant ces cinq

[Text]

question, and with all due respect to former Canadian exporters, we have a bad reputation around the world for only dumping surplus and not staying there and delivering and completing the agreement. So our reputation is not as good as it is perceived in Canada. It is an uphill battle in Europe and the Middle East.

Senator Anderson: I believe that most of those who are objecting to the bill object to the buy-and-sell clause. You say that would not be any problem; but it is private enterprise that is objecting to it.

Mr. Harrison: In my view the buy-and-sell clause is necessary. If we take a country where there is no supply management, where, in fact, you have to deal with individual producers, and that country wants a 10-year supply of something, it seems to me that the only way you will be able to do that is by having Canagrex in effect signing the agreement to sell an amount—X pounds or X litres—for the next 10 years, and in effect signing subcontracts with suppliers, either on an annual basis and picking it up at the market down the road, or, in fact, for the same 10 years. But if you are in a nonstructured situation, the minute you get into a position where you require more than the output of one farmer, Canagrex can come into the picture and buy and sell. It could be as technical as that, that all you are doing is giving them the right to buy and sell back to back. There is no other way to do it. Let us take another country, Egypt, for example. Say Egypt wants to buy something where their demand exceeds a single Canadian supplier's ability to supply. The only way to cover that amount is to have either the supplier take on all the risk—which is highly unlikely—or have an institution in the middle making the transaction with a number of suppliers. It seems to me that that is why the buy-and-sell clause is there, to give Canagrex the ability to assure the other countries or buyers that, in fact, delivery will be made.

It seems to me that Canagrex will not have a profit motive. So, on that basis, I do not see any reason why the people of Canagrex would rush out to make such deals when they don't have to. So to answer your question, I am fairly comfortable that there is no risk that Canagrex will assume any other role than the one I have just described.

Senator Bielish: Mr. Chairman, I can see that this witness is a super salesman and why he is head of the Montreal Board of Trade. He has managed to put his points across very quickly, skimming over those that give some concern. I marvel at his ability to sell, and on that I congratulate him. However, I have some concerns. The witness mentioned some problems and went into the example of Iraq saying that we are well organized in the sale of grain and that what is required is the development of long term markets. But how can Canagrex guarantee 10 years of supply of anything when grain, to use

[Traduction]

ans. Il s'agit d'une question de stabilité du fournisseur et, sauf le respect des exportateurs canadiens antérieurs, nous nous sommes acquis, de par le monde, la mauvaise réputation de se débarrasser des surplus de marchandise et de ne pas respecter la durée du contrat. Notre réputation n'est pas aussi reluisante qu'on voudrait le croire au Canada. Il nous faudra nous battre pour l'améliorer, en Europe et au Moyen-Orient.

Le sénateur Anderson: Je crois que la plupart des personnes qui s'opposent au projet de loi s'objectent aux clauses concernant l'achat et la vente. Vous déclarez que cet aspect ne constitue pas de véritable problème; toutefois, l'entreprise privée s'y oppose.

M. Harrison: A mon avis, la clause concernant l'achat et la vente est nécessaire. Prenons par exemple le cas d'un pays dans lequel il n'y a aucune gestion des stocks et où il n'existe aucun autre moyen que de traiter avec des particuliers. Supposons que ce pays désire acheter un approvisionnement de dix ans d'un produit donné; il ne serait alors possible de conclure à vendre une telle entente que par l'intermédiaire d'une société comme Canagrex, qui s'engagerait par écrit à vendre un montant X, X livres ou X litres d'un produit pour les dix prochaines années et signerait, avec les fournisseurs, un sous-contrat renouvelable à chaque année ou s'échelonnant sur toute la durée des dix ans. Par contre, si nous sommes en présence d'une situation non structurée, à partir du moment où la demande requiert la production de plus d'un agriculteur, une société comme Canagrex peut intervenir au niveau de l'achat et de la vente. Son rôle pourrait se situer au niveau purement technique, en accordant simplement le droit d'acheter et de vendre. C'est la seule façon de procéder. Prenons l'exemple d'un autre pays, l'Égypte. Supposons que l'Égypte désire acheter un produit mais que sa demande dépasse la production maximale possible d'un seul fournisseur canadien. La seule façon de répondre à cette demande serait soit que le fournisseur en assume l'entière responsabilité, ce qui serait trop risqué, soit de confier la transaction aux soins d'un établissement qui ferait appel à un certain nombre de fournisseurs. A mon avis, c'est là le bien fondé de la clause relative à l'achat et à la vente, soit de confier à Canagrex le soin de garantir la livraison aux autres pays ou acheteurs.

Étant donné que Canagrex ne poursuivra pas d'intérêt lucratif je ne vois aucune raison pour laquelle la société se lancerait dans des transactions qui ne sont pas nécessaires. Enfin, pour répondre à votre question, les risques sont, à mon avis, peu élevés que Canagrex outrepassé le rôle que je viens de décrire.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, je constate que le témoin est un vendeur émérite et je comprends pourquoi il est devenu chef de la Chambre de commerce de Montréal. Il a su nous exposer ses arguments de façon très concise, en se contentant d'effleurer les points des litiges. J'admire son aptitude pour la vente et je l'en félicite. Cependant, j'éprouve des doutes. Le témoin a exposé certains problèmes puis a tout de suite cité l'exemple de l'Iraq, en déclarant que nous sommes bien organisés pour ce qui est de la vente du grain et que nous devons nous efforcer d'effleurer les marchés à long terme. Par

[Text]

the witness's example, is subject to so many variables—frost, hail and all sorts of natural disasters?

There can be quite a difference between the prospective crop when it is seeded in the spring and the actual crop in the fall. If the quality and, therefore, the price is not there, then farmers will put the crop into pork or beef rather than sell it. To say that the Canadian Government can assure the quality and quantity of a shipment in advance is, in my opinion, very unrealistic. Will the Canadian Government begin to back agricultural producers on the world market? It is being said that we can produce competitively but that we cannot get it to the market competitively, so is the Canadian taxpayer going to finance the operation? The government does not have unlimited finances.

We talked about developing markets in developing countries. When one looks at the present situation between Nigeria and Ghana and the number of Ghanaians leaving Nigeria, how can that market be developed? In many of the developing countries the technology for the people to help themselves is paramount. Where do those countries get the financing to buy the food they need? We all know what percentage of the world population goes to bed hungry each night. To say that you want to develop markets in developing countries is fine, but is that a realistic responsibility for Canagrex to undertake? I shall stop there for the time being.

Mr. Harrison: I think you have hit on one of the basic arguments that I am using, that Canada needs employment. We actually need to create employment for 2 million people, and we are not going to do that by sitting back and doing what we are doing now. There has to be some effort. We recognize that the manufacturing sector will not be the employer it used to be. That is why the Montreal Board of Trade, to take some credit, is pushing international banking centres, bio-technology centres and all kinds of ideas that create employment. We recognize that manufacturing will not be very competitive again quickly. You are right that there will be some risk. In other words, the Canadian Government will ultimately have to say that it will sell X quantity of X goods for the next 10 years and that it has offsetting that X contracts with X producers at such and such prices. But what happens in a bad year when we do not produce? Many producers have surpluses, as you know, but we may have to go out into the world market and buy just to protect our contracts.

It seems to me that this answers the question of being there steadily as a supplier rather than as a surplus dumper. If you have full employment in Canada or you expect that other sectors can provide full employment in Canada we might as

[Traduction]

contre, comment Canagrex peut-elle garantir dix ans d'approvisionnement de quelque produit que ce soit en sachant que le grain, pour reprendre l'exemple du témoin, est soumis à de si nombreuses variables dont le gel, la grêle et toutes sortes de sinistres naturels?

Les cultures peuvent varier considérablement entre le moment de la semence, au printemps, et celui de la récolte, à l'automne. Si la qualité, et par conséquent le prix, n'ont pas été atteints, les agriculteurs utiliseront la récolte pour nourrir les porcs ou les bœufs, plutôt que de la vendre. Il est à mon avis très peu réaliste de penser que le gouvernement canadien peut garantir à l'avance la qualité et la quantité d'une cargaison. Le gouvernement canadien commencera-t-il à soutenir les producteurs agricoles sur le marché mondial? On dit que nous pouvons être concurrentiels au niveau de la production mais que nous ne pouvons pas l'être au niveau de la mise en marché; est-ce au contribuable canadien à financer l'opération? Les fonds du gouvernement ne sont pas inépuisables.

Nous avons parlé d'étaler des marchés dans des pays en voie de développement. Compte tenu de la situation qui existe actuellement entre le Nigéria et le Ghana et du nombre de Ghanéens qui quittent le Nigéria, comment est-il possible de créer ce marché? Dans bien des pays en voie de développement, la technologie utile à la population est primordiale. Où ces pays obtiennent-ils le financement nécessaire à l'achat des aliments dont ils ont besoin? Nous connaissons tous le pourcentage de la population mondiale qui tous les soirs se couche sans avoir mangé à sa faim. Il est beau de vouloir établir des marchés dans les pays en voie de développement, mais est-il réaliste que Canagrex en assume la responsabilité? Je m'arrêterai ici pour le moment.

M. Harrison: Je pense que vous avez touché à l'un des arguments fondamentaux que je fais valoir, à savoir que le Canada a besoin d'emplois. En fait, nous devons créer des emplois pour 2 millions de personnes et nous n'y parviendrons pas si nous nous croisons les bras et ne changeons pas notre façon d'agir. Il faut faire certains efforts. Nous sommes conscients que le secteur manufacturier ne sera pas l'employeur qu'il a déjà été. C'est pourquoi la Chambre de commerce de Montréal, pour obtenir un certain crédit, pousse l'établissement de centres bancaires internationaux, de centres de bio-technologie et de toute autre entreprise susceptible de créer de l'emploi. Nous sommes conscients que le secteur manufacturier ne redeviendra pas concurrentiel rapidement. Vous avez raison de dire qu'il y a certains risques. En d'autres termes, le gouvernement devra finalement annoncer qu'il vendra telle quantité de tel bien pendant les dix prochaines années et qu'il a compensé des contrats de temps avec tant de producteurs à tel et tel prix. Mais que se passe-t-il quand il y a une mauvaise année et que nous ne produisons pas? Beaucoup de producteurs ont des surplus, comme vous le savez, mais il nous faudra peut-être acheter sur le marché mondial simplement pour honorer nos contrats.

Il me semble clair donc qu'il vaut mieux être un fournisseur stable qu'un fournisseur qui cherche à se débarrasser de ses surplus. Si le Canada connaissait une période de plein emploi ou si on pouvait compter sur d'autres secteurs pour assurer le

[Text]

well sit back and do as we have always done, which is dump our surpluses. All I am saying is that it will not create more permanent jobs and that, therefore, we have to take the risk of being caught out where we in fact have guaranteed some kind of supply and we cannot meet our guarantee. We are going to have to do that to create permanency in this process, to create the pipeline demand at the other end in order to create jobs here. It seems to me that all this is related and that you are on the right point. There is obviously a risk in getting out there and being committed in the long term. I am preaching that we take that risk to create employment. Obviously, the risk can be calculated with regard to surpluses, etc. But you are right when you say that bad weather or something of that kind could cause us some embarrassment and cost in terms of buying somewhere else in order to deliver on our contract.

I say that unless we get into that process we are not going to create the extra production in Canada and, therefore, the extra use of services and the extra employment.

It seems to me it is a matter of risks. Let me put it this way: The one who is closest to home is the provincial government. The federal government is putting in its share, but the provincial government is putting in a lot, for example, in the aluminum smelter in Trois-Rivières. A lot of government money is going into what is really a risk there. There is a risk whether there will even be an aluminum market sufficient for the output of that number of aluminum smelters. It seems to me that we will not create jobs without taking risks. The question is whether one risk is more or less than another risks.

I sympathize with your point, senator. Obviously, getting committed is getting committed and, therefore, there will be risk.

In terms of developing countries, my first reaction is that those people still have to eat, regardless of whether they are in Ghana or in Nigeria. In fact, the job of the World Bank is to get them fed, if you cut through all of the process. In effect, the OECD countries are funding that food supply.

Whether the OECD countries, via whatever instrument they wish to use, fund that food supply out of Canada or out of the United States or somewhere else is just a matter of choice of supplier. The people do not stop eating the food just because there is turmoil.

Those countries which I was basically concentrating on, where we are weak but where there is no financing problem, are the OPEC-type countries. Clearly, it is just a matter of getting a share of the market, because they have enough money to pay for the food, notwithstanding the current oil price problems.

Obviously, in the developing countries, we, in our own relative way, are helping to fund their food supply—the only point being that we are not currently helping to supply that food.

[Traduction]

plein emploi au pays, nous pourrions très bien nous croiser les bras et continuer d'agir comme nous l'avons toujours fait, c'est-à-dire nous débarrasser de nos surplus. Je dis simplement que cette attitude ne permettra pas de créer plus d'emplois permanents et qu'en conséquence nous devons prendre le risque d'être pris en défaut pour ne pas pouvoir livrer l'approvisionnement garanti. Nous devons prendre ce risque pour assurer la permanence du processus, pour amorcer la demande et créer des emplois ici. Il me semble que tous ces éléments sont reliés et que vous avez raison. Il est évident qu'un engagement à long terme comporte des risques. Je prétends que nous devons prendre ce risque pour créer de l'emploi. Évidemment, ce peut être un risque calculé si l'on tient compte des surplus, etc. Mais vous avez raison de dire que le mauvais temps ou d'autres facteurs du genre pourraient nous mettre dans l'embarras et entraîner des coûts s'il faut acheter ailleurs pour honorer un contrat.

Mais si nous n'entrons pas dans le processus, nous n'augmentons pas la production du Canada et n'accroître ni l'utilisation des services ni le nombre des emplois.

Il me semble que c'est une question de risque. Si je peux m'exprimer ainsi: le gouvernement provincial est celui qui est le plus près des gens. Le gouvernement fédéral fait sa part, mais le gouvernement provincial aide beaucoup, au financement de l'aluminerie de Trois-Rivières, par exemple. Bien des fonds publics sont investis dans cette entreprise vraiment risquée. Il y a un risque puisqu'on ne sait pas si le marché de l'aluminium sera suffisant pour répondre à la production des fourneaux. Il me semble qu'on ne pourra créer d'emplois sans prendre de risques. Il suffit d'évaluer si un risque comporte plus ou moins de dangers qu'un autre.

Je comprends votre point de vue, sénateur. Évidemment s'engager c'est s'engager et cela comporte un risque.

En ce qui concerne les pays en voie de développement, je pense d'abord que la population doit avoir de quoi à manger, qu'elle soit du Ghana ou du Nigéria. En fait, la Banque mondiale doit se charger de les nourrir, si on élimine tout le processus. En fait, les pays de l'OCDE financent l'approvisionnement en nourriture.

Que les pays de l'OCDE, par quelque moyen que ce soit, financent les livraisons de nourriture à partir du Canada, des États-Unis ou d'ailleurs n'est qu'une question de choix du fournisseur. La population n'arrête pas de manger parce qu'il y a des bouleversements.

Les pays dont je veux surtout parler, ceux où notre présence est faible mais qui n'ont pas de problèmes financiers, sont des pays comme ceux qui font partie de l'OPEP. En fait, il s'agit simplement d'avoir une part du marché parce qu'ils sont assez riches pour payer la nourriture, malgré les prix actuels du pétrole.

Évidemment, dans les pays en voie de développement, nous aidons, à notre façon, à financer leurs approvisionnements en nourriture—le seul problème étant que nous ne leur fournissons pas de nourriture à l'heure actuelle.

[Text]

While I understand that the developing countries are in turmoil and do not have tremendous collateral on their own, nevertheless, to the extent that they are without food, which is certainly not a luxury, the world organizations are in fact funding those countries in order to get them these supplies. So it is more a question of Canada simply getting its share of what Canada is, in fact, spending money on to finance. They way I look at it is that the banker is different but the process is the same.

I think you are absolutely right on your point about the guarantee. Anybody who is on a long-term contract in any way, shape or form is taking a risk. I am preaching Canagrex, though, because I am preaching it to a major sector of the Canadian economy which we have to keep developing because that is how we have to create employment. For the small businessman starting a business, there is risk, but that is how you create employment.

Senator Bielish: Let's look at the relationship of employment to agriculture, then. It is difficult to have much employment on farms, for instance, because the price the producer gets for his product simply doesn't allow him to pay wages for skilled labour today.

For the farmer producing grain, in the first place the machinery he needs costs a great deal and in the second place the kind of machinery he uses requires skilled labour to operate it. Skilled labour would obviously cost far more than unskilled labour. Moreover, in the grain farm situation weather is a significant factor in terms of employment, because if a farmer employs a workman for ten days it may rain during that entire time.

However, I am glad that people like yourself have come to recognize that for every dollar spent to produce agricultural products four or five people can obtain employment. Personally, I see no need for going outside Canada to make that point. The point must be made within the agricultural sector in this country, in the industry here and in the various Departments of Agriculture.

You do realize as well that many farmers have had to give up their farms for financial reasons. That, too, affects employment. Another aspect of it is that if farmers were paid by the hour, as is the case with other trades and labour and professional people, I just don't know how competitive they could be.

Looking at employment, though, I am glad that you realize that that is your primary product.

Mr. Harrison: I am not sure what the relationship is, but farm employment in Canada, including the owner-farmer, is less than 4 per cent of the total employment; but I do not know the makeup of the GNP in terms of its relation to agriculture, if you only look at what drives it.

Senator Bielish: That's right.

Mr. Harrison: It is obviously a fair bit more than 4 per cent. There must be a multiplier involved. Your point is quite valid.

[Traduction]

Je comprends que les pays en voie de développement connaissent certains bouleversements et n'ont pas beaucoup de nantissement; néanmoins, dans la mesure où ils n'ont pas de nourriture, ce qui n'est sûrement pas un luxe, les organisations mondiales les financent pour leur procurer des aliments. Pour le Canada, il s'agit tout simplement d'obtenir la part des fonds qu'il verse au fonds de financement. Selon moi, le banquier est différent, mais le processus est le même.

Je crois que vous avez tout à fait raison au sujet de la garantie. Quiconque conclut un contrat à long terme, quelque en soit la forme, prend un risque. Je soutiens Canagrex toutefois parce qu'elle fait partie d'un secteur important de l'économie canadienne que nous devons continuer de faire progresser pour créer de l'emploi. Les hommes d'affaires qui lancent de petites entreprises prennent un risque mais il est nécessaire pour créer de l'emploi.

Le sénateur Bielish: Examinons le lien qui existe entre l'emploi et l'agriculture alors. Il est difficile d'augmenter le nombre des emplois dans les exploitations agricoles, par exemple, parce que le prix que le producteur reçoit pour son produit ne lui permet pas de verser aux ouvriers les salaires qu'ils exigent aujourd'hui.

Pour le producteur de céréales, d'une part, les machines dont il a besoin coûtent cher, et d'autre part, ces machines doivent être actionnées par des ouvriers qualifiés. Le coût de la main-d'œuvre qualifiée est évidemment beaucoup plus élevé que celui des ouvriers non spécialisés. De plus, dans le cas de la production des céréales, le temps est un facteur important pour ce qui est de l'emploi, si l'on considère qu'un exploitant peut embaucher un ouvrier pendant dix jours de pluie consécutifs.

Toutefois, je suis heureux de voir que vous comprenez que chaque dollar dépensé à la production des produits agricoles permet à quatre ou cinq personnes d'obtenir un emploi. Personnellement, je ne crois pas qu'il est nécessaire d'aller à l'extérieur du Canada pour le prouver. On peut le prouver dans le secteur agricole au pays, dans l'industrie intérieure et dans les différents ministères de l'agriculture.

Vous êtes conscients que bien des exploitants agricoles ont dû vendre leurs exploitations pour des raisons financières. Cette situation aussi nuit à l'emploi. De plus, si les exploitants agricoles étaient payés à l'heure, comme c'est le cas pour d'autres métiers et professions, je me demande s'ils pourraient être concurrentiels.

Pour ce qui est de l'emploi, je suis content que vous preniez conscience que c'est votre principal produit.

M. Harrison: Je ne connais pas vraiment le rapport, mais l'emploi dans les exploitations agricoles au Canada, en comptant les propriétaires d'exploitation, est inférieur à 4 p. 100 de l'emploi total; mais je ne connais pas la composition du PNB par rapport à l'agriculture, du moins pour ce qui en permet le fonctionnement.

Le sénateur Bielish: C'est vrai.

M. Harrison: Il est sûrement supérieur à 4 p. 100. Il doit y avoir un multiplicateur. Votre point est très valable.

[Text]

Being an accountant, I start with a mechanical type of bias. It is a pity that much of our capacity on many of these farms is not being used. Because of the non-market situation, we are really not allowing the amount of output that could otherwise come out of our farms.

In terms of what the farmer can do to get employment, if that is the only problem, perhaps we should be focusing on that with the Minister of Employment and Immigration, saying to him, "Look. You have to start directing some of the unemployed back to farms."

Senator Bielish: Oh, they have farm labour pools and all sorts of things, but the qualified people choose to go where they can get a wage or a salary and where they can be assured of being paid, whether they are working or not. A farmer cannot afford to hire someone on that basis.

You know, with respect to the ratio of the number of farmers to the number of users of farm products, it used to take far more farmers to feed the population than it does now. The ratio now is about one farmer to 56 persons within our country. You can see from that that farmers have become just about as efficient as possible, and yet you are suggesting that they should produce two-thirds more. Well, I will give you that point, but I have no doubt at all that, if the farmers could sell their produce, they could certainly produce more of it. But do you realize that in the United States they have now embarked on a program to cut back, under which they are willing to pay people not to produce?

If in the United States they see it that way, how can you expect us in Canada to see ourselves thinking we can do something with Canagrex?

Mr. Harrison: Let me just address that last point for a few minutes. Admittedly the Americans are cutting down, but they are doing so after they have already got the World Bank supply mechanism. They are already filling up the pipeline. Secondly—

Senator Bielish: May I interrupt you? Isn't that the same kind of pipeline that we hope to fill?

Mr. Harrison: That is just what I am saying. We could raise our output by getting our share. That might well lower the output of the United States, but that is the game of international competitiveness.

This may be a diversion in a way, although a minor one, but there is a view that people would like not to be supplied by the United States, especially if those people live in the OPEC countries. So, there is that issue of relative choices of suppliers if we are available.

I will not sit there and try to answer for Reaganomics, but they made their policy choice, and it is not one that I appreciate, so I think we should get out there and supply.

Senator Bielish: Is the need there?

Mr. Harrison: Yes, I think that the need is there.

[Traduction]

A titre de comptable, je suis influencé par certains aspects techniques. Il est dommage que beaucoup de nos possibilités ne soient pas exploitées dans bien des exploitations agricoles. En raison de l'absence de marché, nous empêchons nos exploitations agricoles de produire tout ce qu'elles pourraient produire.

Pour aider l'exploitation agricole à obtenir de la main-d'œuvre, si c'est son seul problème, nous pourrions peut-être attirer l'attention du ministre de l'Emploi et de l'Immigration sur cette question en lui demandant d'offrir à certains chômeurs des emplois dans les exploitations agricoles.

Le sénateur Bielish: Il existe des bureaux de placement d'ouvriers agricoles et toutes sortes d'autres organismes, mais les personnes qualifiées choisissent un emploi payant où le salaire est garanti, qu'ils travaillent ou non. Un exploitant agricole ne peut se permettre d'embaucher des ouvriers à ces conditions.

Vous savez, si l'on tient compte du rapport entre le nombre d'exploitants agricoles et le nombre de consommateurs de produits agricoles, il fallait autrefois beaucoup plus d'exploitants agricoles que maintenant pour nourrir la population. Le rapport à l'heure actuelle est d'environ un exploitant agricole pour 56 personnes au Canada. Vous voyez que les exploitants agricoles donnent un excellent rendement et vous voudriez qu'ils accroissent leur production des deux tiers. J'accepte votre point de vue, mais je suis sûr que si les exploitants pouvaient vendre leur produit ils pourraient sûrement en accroître la production. Savez-vous que les États-Unis ont mis sur pied un programme de réduction de la production dans le cadre duquel ils consentent à dédommager les producteurs pour qu'ils diminuent leur production?

Si les États-Unis voient les choses de cette façon, comment voulez-vous que nous, au Canada, croyions arriver à quelque chose avec Canagrex?

M. Harrison: Permettez-moi de reprendre ce dernier point quelques minutes. Il faut reconnaître que les Américains réduisent leur production, mais ils le font après la mise en place du mécanisme d'approvisionnement de la Banque mondiale. Ils ont déjà amorcé la demande. Deuxièmement—

Le sénateur Bielish: Puis-je vous interrompre? Ce n'est pas ce genre de demande que nous souhaitons amorcer?

M. Harrison: C'est justement ce que je dis. Nous pourrions augmenter notre production en obtenant notre part. Les États-Unis peuvent bien réduire leur production, c'est là le jeu de la concurrence internationale.

Ce peut bien être une diversion, quoique mineure, mais certains croient que des pays préféreraient ne pas être approvisionnés par les États-Unis, surtout ceux de l'OPEP. Il y a aussi la question des choix des fournisseurs disponibles.

Je n'essaierai pas de répondre au nom de ceux qui ont élaboré la politique de Reaganomics, ils ont fait un choix que je n'apprécie pas et je pense que nous devons produire.

Le sénateur Bielish: Y a-t-il un besoin?

M. Harrison: Oui, je pense que le besoin est là.

[Text]

Canada is not a major supplier to any market in the world, especially the agricultural market. Therefore, by improving our share by 20 or 30 per cent, that means we are only getting a 1 or 2 per cent increase in the market.

We can counter the natural direction of a market just because of our relatively small size. Canada does not have to be in lock-step with U.S. policy, by any means. In fact, it is the other way around.

We can gain from 20 to 25 per cent of the market when the market is, in fact, 95 per cent of what it used to be, and do well, even though someone has lost a small percentage of what was there. Our relative proportion of any market is so relatively small that the market trend is not crucial to Canada.

Senator Bielish: You are not reading it in the terms they are?

Mr. Harrison: That is right. I am saying that they are so big that they have a different policy problem.

Senator Molgat: Mr. Chairman, when Mr. Harrison talked about obtaining long-term contracts, he mentioned ten-year contracts. The producers would have to back those contracts up. Do you see this agency guaranteeing to buy from the producers over the ten-year period all that they produce?

Mr. Harrison: My view would be that the only reason Canagrex would buy and sell is because the ultimate buyer is not comfortable having contracts with 50 producers, or even three corporate sector contracts. Therefore, Canagrex steps into the middle to reassure the buyer country, or the institution in a foreign country. In fact, that is the only role for the proposed crown corporation.

So, in effect, it will only do back-to-back buying and selling. It will give greater credibility to the Canadian supply.

There is the technicality that, perhaps, Canagrex might have to buy all of the goods before it has contracts to sell them. In other words, the Canadian producers may not want to take any risk, therefore, may not want to wait until the goods arrive in the buyer country and until the letter of credit is honoured. They may want to sell the products to Canagrex at the farmgate, and, in effect, make Canagrex responsible for ensuring that the insurance is in place and the transportation company does not double the price once it is under way.

The issue of Canagrex buying and selling will always be either point-in-time to point-in-time, or back-to-back guaranteeing of specific requests for sales to foreign countries with purchases from Canadian processors or Canadian producers, depending on the product.

Basically, it is back-to-back or point-in-time. In other words, the product is sold six weeks after it is purchased.

I do not see any great need to warehouse these products except, if that is not done, Canagrex might have to deal with 75 Canadian producers. Let us suppose one sale is made to a

[Traduction]

Le Canada n'est pas un fournisseur important sur aucun marché mondial, surtout pas le marché de l'agriculture. En conséquence, si nous augmentons notre part de 20 ou 30 p. 100, nous n'augmenterons notre part du marché que de 1 ou 2 p. 100.

Nous pouvons contrecarrer la direction naturelle du marché par notre importance limitée. Le Canada n'a pas du tout à suivre pas à pas la politique américaine. En fait, c'est le contraire.

Nous pouvons gagner de 20 à 25 p. 100 du marché, alors que le marché est, en fait, à 95 p. 100 de ce qu'il était, et réussir même si quelqu'un a perdu un petit pourcentage de ce qui existait. Notre présence relative sur n'importe quel marché est si petite que la tendance du marché n'est pas importante pour le Canada.

Le sénateur Bielish: Vous ne l'interprétez pas à leur façon.

M. Harrison: C'est vrai. Je pense qu'en raison de leur si grande importance, ils ont des problèmes de politique différents.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, quand M. Harrison parle d'obtenir des contrats à long terme, il parle de contrats de dix ans. Les producteurs devront l'aider à les honorer. Voyez-vous cette société garantir qu'elle achètera tout ce que les producteurs produisent pendant dix ans?

M. Harrison: Je pense que Canagrex achèterait et vendrait des produits qui viendrait seulement parce que l'acheteur n'aimerait pas signer de contrats avec 50 producteurs ou même trois sociétés. Donc, Canagrex agirait à titre d'intermédiaire pour rassurer le pays acheteur ou l'organisme étranger. En fait, c'est le seul rôle de cette éventuelle société de la Couronne.

En fait, elle n'agirait qu'à titre d'intermédiaire dans l'achat et la vente. Elle accroîtrait la crédibilité de l'approvisionnement canadien.

Un détail peut être: Canagrex pourrait avoir à acheter tous les produits avant d'avoir des contrats de vente. En d'autres termes, les producteurs canadiens pourraient ne pas vouloir prendre de risque et demander d'attendre l'arrivée des biens dans le pays acheteur avant d'honorer la lettre de crédit. Ils pourraient vouloir vendre des produits à Canagrex à partir de leur exploitation agricole et en fait charger Canagrex d'obtenir une assurance et de veiller à ce que la compagnie de transport ne double pas son prix en cours de route.

Les transactions d'achat et de vente de Canagrex viseront toujours à garantir que soient honorés, dans les délais prescrits, des demandes précises faites par des pays étrangers pour l'achat de biens transformés ou produits au Canada, selon le cas.

Fondamentalement, il s'agit à titre d'intermédiaire et veille au respect des délais. En d'autres termes, le produit est vendu six semaines après son achat.

Je ne vois pas qu'il soit vraiment nécessaire d'entreposer les produits sauf si Canagrex fait affaires avec 75 producteurs canadiens. Supposons qu'une vente est faite à un pays étran-

[Text]

foreign country; if Canagrex is to guarantee that sale, it may have to deal with 75 Canadian producers. The transportation industry will not accept having to deal with 75 separate deliveries. So, Canagrex is going to have to locate centrally all the products and place them on one transportation mode. Therefore, Canagrex will have to become the technical owner of the products during the six weeks it takes to sell the products.

So, the mechanism has to be there in order to buy and resell, both from the point of view of the stability vis-à-vis the buyer, and also from the point of view of practicality, vis-à-vis a product for which Canagrex has to deal with 75 or so producers or processors, whatever the product.

Senator Molgat: If Canagrex were to accept a contract to sell Canadian pork on a ten-year basis, in order to ensure that it can supply, does not Canagrex have, in turn, to make some commitments to the producers?

Mr. Harrison: My personal view is that Canagrex could not sign an agreement to sell pork to Austria without having signed agreements with the producers.

Senator Molgat: So, it would guarantee that the producers could sell it to Canagrex.

Mr. Harrison: All Canagrex is doing is standing in the middle. I do not think Canada should sign ten-year contracts and then look to the Canadian market to see if it can honour the contracts.

Canagrex will enter into a contractual arrangement with the producers to produce what it has promised to sell, but I do not think there should be anything more than that. Canada would go down the drain if it promised to sell and did not have producer organizations agreeing to produce. Canagrex will have to run back and forth between the buyer country, or buyer institution, and the Canadian producers to ensure that there is an agreement that is parallel.

As to pricing, there are all kinds of methods for price escalation, so Canagrex does not have to arrange fixed-price contracts for ten-year periods. The price can be fixed on a scale that represents the fair price ten years down the road.

It is only the amount supplied and the way it will be priced that will be in the ten-year contract.

Senator Molgat: I see great difficulty with Canagrex giving a guarantee to supply if it does not, in turn, have a guarantee of product. That guarantee of product implies some mechanism whereby Canagrex could assure itself that the product is available, otherwise the guarantee is nebulous.

Does that not mean that Canagrex must control the whole system? Otherwise, if prices were to change, the producers could decide not to deliver to Canagrex and deliver to someone else. What kind of guarantee is there?

Mr. Harrison: What I am going to say is not a direct analogy, but what you are telling me is that the paper stock market does not work.

[Traduction]

ger; si Canagrex doit garantir cette vente, elle pourrait avoir à s'adresser à 75 producteurs canadiens. Les compagnies de transport n'accepteront pas de faire 75 livraisons différentes. Aussi, Canagrex devra regrouper tous les produits à un seul endroit et utiliser un seul mode de transport. En conséquence, Canagrex deviendra, pour des raisons techniques, propriétaire des produits pendant les six semaines nécessaires à la vente des produits.

Ainsi, ce mécanisme d'achat et de revente doit être mis en place autant pour garantir la livraison à l'acheteur que pour simplifier la livraison du produit quand Canagrex doit faire affaire avec à peu près 75 producteurs ou transformateurs, selon le cas.

Le sénateur Molgat: Si Canagrex devait conclure un contrat de dix ans pour la vente de porc canadien, ne devrait-il pas, pour garantir la livraison du produit, prendre certains engagements avec les producteurs?

M. Harrison: Je suis d'avis que Canagrex ne pourrait pas signer un accord de vente de porc à l'Autriche sans en avoir signé d'autres avec les producteurs.

Le sénateur Molgat: De façon à garantir que les producteurs vendent leurs porc à Canagrex.

M. Harrison: Canagrex ne fait qu'agir à titre intermédiaire. Je ne crois pas que le Canada doit signer des contrats de dix ans, puis vérifier si le marché canadien peut honorer les contrats.

Canagrex ratifiera des ententes contractuelles avec les producteurs pour qu'ils produisent ce qu'elle a promis de vendre mais je ne crois pas qu'il faille faire plus que ça. Le Canada courrait à sa perte s'il promettait de vendre des produits sans qu'aucune association de producteurs ait consentie à cultiver des produits. Canagrex devra faire la navette entre le pays acheteur, ou l'organisme acheteur, et les producteurs canadiens pour s'assurer que l'entente est réciproque.

Pour ce qui est de l'établissement des prix, il existe toutes sortes de méthodes d'escalade des prix, de sorte que Canagrex n'a pas à signer un contrat de dix ans à prix fixe. Le prix peut être établi d'après une échelle indiquant un prix qui serait équitable dix ans plus tard.

Le contrat ne prévoira que la quantité à livrer et le mode d'établissement des prix.

Le sénateur Molgat: Je prévois qu'il sera difficile pour Canagrex de garantir la livraison d'un produit si elle n'a pas en retour une garantie de production. Cette garantie suppose l'existence d'un mécanisme par lequel Canagrex pourrait s'assurer que le produit est disponible, sinon la garantie sera vaine.

Cela ne veut-il pas dire que Canagrex doit contrôler l'ensemble du système? Sinon, si les prix devaient changer, les producteurs pourraient décider de ne pas livrer à Canagrex, mais à quelqu'un d'autre. Quel genre de garantie est-ce?

M. Harrison: Je ne ferai pas une analogie directe, mais vous me dites que la bourse ne marche pas.

[Text]

Basically, all Canagrex has to do is obtain an inkling that Austria wants to buy pork, and it would be nice if it did because, as you know, we are net importers of live pork and dressed pork. It would be nice if Austria were to buy \$23 million worth of live pork and \$41 million worth of dressed pork. We would then have a balance of trade.

If we got to that point, Canagrex, before it signs a contract with Austria for the sale of that pork, would have to solicit all the pork associations in the country, if they have legal status over the producers, or solicit the producers directly if they did not—and I do not think it is relevant which it is—to sign legal contracts.

What you are really telling me is that a particular province will renege on the signed contract. Obviously, in any business, if someone reneges on a signed contract one can take legal action against them, but you suffer the consequences of not fulfilling a contract.

The analogy would be to a broker putting a stock on the stock market today and selling a thousand shares to someone which I told him to sell, and if I do not deliver, the broker is in trouble, although I am in trouble, too. My point is that that is the nature of any business. One has to rely on the parties signing the contract.

To answer your question, I have in my mind the clear belief that Canagrex will have those signed contracts for that amount of supply from those producers in the business.

As you were asking the question, it seemed to me that it really does depend on the product and the quantity. If there is a contract to sell 2 million eggs, then there would be no problem because Canada has 5.7 billion eggs on the shelf now. So, there is really no need to back that up with a guarantee. Two million eggs fall off the table every morning. That is such a minor amount that obviously there will be a market.

Therefore, I think there is going to be some latitude where—by if there were a minor order of a major commodity, Canagrex can in fact commit to sell without having a back-up.

That is the same as a broker with a thousand shares. He does not care whether he has an offsetting thousand, because he knows he will pick that up tomorrow anyway, but if it were a million shares, he clearly would have to make sure everything was tied up tight from a legal point of view.

Senator Molgat: What you are saying is that we can substantially increase production, and that we must do so in order to obtain more employment. If we are going to do that, we are not talking about a small surplus, but we are talking about a really concerted effort to increase production that can be done because of those increased sales. It is not just a marginal amount we are talking about, but big commitments.

Mr. Harrison: You are right. I was trying to clarify the record. I did not say it would never happen, but in the big commitments I am agreeing with you that there would be offsetting agreements. We have to take the producers at their word, or at their signature. Therefore, that was the risk I was

[Traduction]

Fondamentalement, il suffit à Canagrex de savoir si l'Autriche projette d'acheter du porc, projet qui serait avantageux puisque comme vous le savez, nous sommes des importateurs nets de porc vivant et paré. Il serait intéressant que l'Autriche achète 23 millions de dollars de porc vivant et 45 millions de dollars de porc paré. Nous équilibrerions notre commerce.

Si c'était le cas, Canagrex, avant de signer un contrat avec l'Australie pour la vente du porc, devrait communiquer avec toutes les associations de producteurs de porc du pays, si elles régissent les producteurs ou, sinon, les producteurs eux-mêmes ce qui n'a pas d'importance selon moi—pour signer des contrats en bonne et due forme.

Vous me dites qu'une province en particulier rompra un contrat signé. Évidemment, dans toute transaction, il est possible d'intenter des poursuites judiciaires contre celui qui rompt un contrat et celui qui le fait doit en subir les conséquences.

C'est comme si un courtier avait une action en bourse aujourd'hui et décidait d'en vendre mille parts à quelqu'un que sur ma recommandation; si je ne respecte pas ma promesse, le courtier sera dans l'embarras, tout comme moi. C'est la nature de toute transaction. Il faut faire confiance aux parties qui signent le contrat.

Pour répondre à votre question, je suis convaincu que Canagrex signera ces contrats pour la vente d'une quantité de produits qui seront fournis par les producteurs de l'industrie.

Quand vous avez posé la question, il m'a semblé que ça ne pouvait dépendre ni du produit ni de la quantité. Si Canagrex a un contrat pour la vente de 2 millions d'œufs, cela ne pose aucun problème parce que le Canada en a 5,7 milliards à vendre à l'heure actuelle. Il n'est donc pas nécessaire d'exiger une garantie d'achat. Deux millions d'œufs tombent accidentellement de la table des Canadiens chaque matin. C'est une si petite quantité qu'il y aura évidemment un marché.

Par conséquent, je crois que Canagrex jouira d'une certaine latitude en ce sens que si elle reçoit une faible commande d'un produit très en demande, elle sera en mesure de s'engager à remplir la commande sans devoir exiger une garantie.

Elle est dans la même situation qu'un courtier détenant mille actions. Il ne s'inquiète pas si un client annule une commande de mille actions parce qu'il sait qu'il les vendra le lendemain de toute façon; mais s'il s'agit d'une commande d'un million d'actions, il est évident qu'il devra faire en sorte que la transaction soit garantie sur le plan juridique.

Le sénateur Molgat: Vous dites que nous pourrions augmenter considérablement la production et que c'est la seule chose à faire pour créer des emplois. Dans ce cas, nous ne parlons pas d'un petit surplus, mais bien d'efforts concertés pour accroître la production, ce qui serait possible en raison de l'augmentation des ventes. Nous ne parlons pas seulement de commandes négligeables, mais de gros contrats.

M. Harrison: C'est exact. J'essayais simplement de préciser les choses. Je n'ai pas dit que cela n'arrivera jamais, mais il est certain que dans le cadre de ces grosses commandes, il arrivera certainement que des ententes soient annulées. Nous devons accepter la parole des producteurs, ou leur signature. Par

[Text]

discussing earlier. If one of those producers goes bankrupt, and you have seven, then Canagrex is going to have the problem of filling that gap. I do not see anything in the act *per se* that in any way extends Canagrex control over activities. It just makes Canagrex, in one case, deal with individual producers and, in other cases, deal with institutional representatives of those producers. I do not see anything in there that causes or requires the producer to be in a certain mode.

Senator Molgat: Do you see Canagrex operating roughly similar to the Canadian Wheat Board?

Mr. Harrison: In fairness, I do not know enough about the Canadian Wheat Board, but I think the answer to that is yes.

Senator Molgat: We will not get into that then.

Mr. Harrison: That is the trouble with being a Montrealer.

Senator Molgat: As far as you are concerned, do you see the buy-and-sell as a necessary element?

Mr. Harrison: That is right, basically for the timing differences and for the back to back and for the clients', in certain cases, respectability and stability.

Senator Molgat: You do not see this as conflicting with the present existing mechanisms, whether it is pure private enterprise, or co-operatives or marketing boards? Do you think that the two can operate side by side?

Mr. Harrison: That is right. In terms of the logic of why Canagrex should exist, it has to be that it is after new, different markets, not just trying to replace people in existing markets. Obviously, the process is to develop more customers who need more of our goods. That says Canagrex is going to go off in a different direction and try to work on countries that we are not in and products that we are not selling to those countries and so on. In that sense, it may expand the private sector in these domains just by expanding the marketplace, but it is really an expansion of the marketplace, as I see it, and I do not see that as competitive. You have to watch the technicalities because putting something in one box or another could determine this processing. So you have to repackage because of a certain process to get to a certain country. Is that processing worth it? My view is that all it is doing is accumulating from a number of producers and trans-shipping in a certain mode with a certain kind of facade to that shipment. That may cause it to be buying and selling but only in that sense.

I read the amendment and it seems to me it is protected by requiring the co-operation of the producer association or whatever in the sense that Canagrex cannot go off on its own and

[Traduction]

conséquent, il y a le risque dont j'ai parlé un peu plus tôt. Si Canagrex conclut une entente avec sept producteurs et si l'un d'eux fait faillite, Canagrex aura la responsabilité de trouver ailleurs les denrées que le producteur failli lui fournissait. Je ne vois rien dans le projet de loi qui donne à Canagrex le contrôle des activités des producteurs. Il autorise simplement Canagrex, d'une part, à traiter avec les producteurs individuels et, d'autre part, à traiter avec les organismes qui les représentent. Je ne vois rien dans la loi qui soit susceptible de forcer les producteurs à fournir tel produit plutôt que tel autre.

Le sénateur Molgat: A votre avis, Canagrex fonctionnerait-elle à peu près de la même façon que la Commission canadienne du blé?

M. Harrison: En toute franchise, je n'en connais pas long au sujet de la Commission canadienne du blé, mais je crois pouvoir quand même répondre oui.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, nous n'aborderons pas ce sujet.

M. Harrison: C'est l'inconvénient d'être Montréalais.

Le sénateur Molgat: En ce qui vous concerne, croyez-vous qu'il soit nécessaire que Canagrex se charge de l'achat et de la vente?

M. Harrison: Oui, surtout à cause du décalage horaire et, dans certains cas, de la respectabilité des clients, ou, dans d'autres cas, de leur stabilité.

Le sénateur Molgat: Vous ne craignez pas que Canagrex entre jamais en conflit avec les organismes qui existent déjà, à savoir l'entreprise privée à proprement parler, les coopératives ou les offices de commercialisation? Croyez-vous que Canagrex et les organismes actuels puissent coexister?

M. Harrison: La seule raison d'être de Canagrex devrait être de chercher de nouveaux marchés et non seulement de supplanter les producteurs et organismes qui approvisionnent les marchés actuels. Évidemment, il s'agit d'accroître le nombre de consommateurs ainsi que le besoin qu'ils ont de nos produits. Cela veut dire que Canagrex devra se diriger dès le départ dans une direction différente, ouvrir des marchés dans des pays où nous n'exportons pas encore, lancer la production de produits que nous ne vendons pas présentement à ces pays et ainsi de suite. En ce sens, elle pourrait donner de l'expansion au secteur privé dans ces divers domaines rien qu'en accroissant le marché; mais sa vocation première est, à mon avis, l'expansion du marché et je ne crois pas que cela puisse nuire aux organismes actuels. Il faut tenir compte de certains détails comme l'emballage des produits parce que cela peut faire la différence entre le succès et l'échec. Par conséquent, il faut changer la présentation de certains produits pour pouvoir les écouler dans certains pays. A mon avis, Canagrex ne ferait qu'accumuler des produits provenant d'un certain nombre de producteurs et les vendre dans d'autres pays sous d'autres formes et dans divers emballages. On peut donc dire qu'elle achètera et vendra des produits, mais uniquement dans ce sens.

J'ai lu l'amendement et il me semble qu'il est valable en ce sens qu'il requiert la coopération des associations de producteurs et que Canagrex ne peut faire bande à part et agir sans

[Text]

do anything. It has to have acceptance by that subsector of the industry. It seems to me if that is the case, you have to make your case with that subsector of industry that it is a good thing for Canagrex to be in a buy-sell situation which would be where the producers are. If you are talking about a situation where there is a major producer or a marketing board of some sort, they may say, "the heck with you, but I want to make this sale myself." As I read the text, Canagrex has to get their permission or co-operation.

Senator Bielish: Mr. Harrison, you have said that an individual entrepreneur can say, "I am not going to sell to you" and he can go off and sell it by himself. What chance would he have in competition with a crown corporation? My other question is that I think you said that Canada's agencies overseas have only two agreps that is, people with agricultural backgrounds or an interest in selling. Can we not improve what is already in place and go from there?

The Chairman: Senator Bielish, I thought that was a supplementary question and I now realize that I had a question from Senator McGrand.

Senator McGrand: This is a very short question, and I would be satisfied with a very short answer. You mentioned that sometimes we are too far away from the market from the point of view of transportation. You used the words "we lose the competitive edge." I take it, that that happens often, and that they need a troubleshooter to find out where the trouble is. You mentioned a market for ten years and that has been questioned by one or two people. I do not think you can guarantee a market for ten years on a certain quality of product because tastes change like fashion. To go back to the egg, there are places where people prefer a brown-shelled egg and others a white-shelled egg, and that is a question of marketing. The same thing applies to turnips. Years ago they used to say the white turnip had a better flavour than the yellow turnip or vice versa. There are certain markets for the white and the yellow turnip. Is it not correct that if someone did the footwork to find out what quality they wanted and so on, that the market could be secure?

Mr. Harrison: Very much so. So far everything you have said I am in agreement with, the troubleshooting and finding the market and understanding what the market wants.

Senator McGrand: You mean that we need that?

Mr. Harrison: Yes, that is my view. Let me come back to the question of ten years and people changing their habits. I think that is less relevant in food. I was going to give you an industrial analogy. For instance, the coal that is going through Prince Rupert is, I think, on a 25 years contract. The industry, other than agriculture, operates on a long-term commitment. That is how you get the financing to do things and set

[Traduction]

consulter qui que ce soit. Elle doit se faire accepter par ce sous-secteur de l'industrie en question. Il me semble que si c'est le cas, il faut faire valoir que pour eux, c'est une bonne chose que Canagrex soit dans une situation d'achat et de vente, ce qui est le domaine des producteurs. Si Canagrex concurrence de grands producteurs ou un quelconque office de commercialisation sur leur terrain, ces derniers pourraient l'envoyer au diable et préférer vendre eux-mêmes. Si j'ai bien compris le texte de la loi, Canagrex est obligée d'obtenir leur autorisation ou leur coopération.

Le sénateur Bielish: Monsieur Harrison, vous avez dit qu'un producteur peut ne pas passer par Canagrex pour commercialiser ses produits et les vendre lui-même. Mais quelles chances de réussite aurait-il s'il concurrençait une société de la Couronne? Si je ne m'abuse, vous avez dit que les organismes canadiens du domaine de l'agriculture se divisent en deux groupes à l'étranger, à savoir les gens qui ont une formation dans ce domaine et ceux dont l'intérêt est de vendre des produits agricoles. Ne pourrions-nous pas améliorer ce qui existe déjà et partir de là?

Le président: Sénateur Bielish, je croyais que vous aviez une question supplémentaire et je me rends maintenant compte que le sénateur McGrand voulait poser une question.

Le sénateur McGrand: C'est une question très courte et je ne demande qu'une réponse très courte. Vous avez dit que parfois, nous sommes trop loin des marchés et cela nous force à transporter nos produits. Vous avez dit «nous perdons notre avantage concurrentiel.» Je crois que cela arrive souvent et que les producteurs ont besoin d'un moyen de déceler la cause du problème. Vous avez parlé d'un marché pour dix ans, ce que quelques personnes ont contesté. Je ne crois pas que vous puissiez garantir un marché pour dix ans ni une certaine qualité des produits parce que les goûts changent comme la mode. Revenons-en au marché des œufs. En certains endroits, des gens préfèrent des œufs à coquille brune alors qu'ailleurs, on préfère les œufs à coquille blanche et cela constitue un critère de mise en marché. On peut en dire autant des navets. Il y a quelques années, on disait que le navet blanc avait meilleur goût que le jaune ou l'inverse. Il y a des marchés pour le navet blanc et d'autres marchés pour le jaune. N'est-il pas juste de conclure que si on allait sur place pour savoir ce que les gens veulent, le marché serait plus stable?

M. Harrison: C'est tout à fait vrai. Je suis parfaitement d'accord avec vous sur tout ce que vous avez dit au sujet de la détection des causes des problèmes, de la recherche des marchés et de la compréhension de ce que les consommateurs veulent.

Le sénateur McGrand: Vous voulez dire que nous devrions prendre ces diverses mesures?

M. Harrison: Oui, c'est mon avis. Permettez-moi de revenir aux dix ans et aux changements d'habitudes dont vous parliez. Je crois que cela s'applique moins au commerce des aliments. J'allais vous faire une analogie avec une industrie, par exemple celle du charbon, un produit qui est acheminé par Prince Rupert en vertu d'un contrat d'une durée de 25 ans, je crois. Les industries autres que l'agriculture prennent des engage-

[Text]

transportation rates. When I think of negotiating transportation rates it is because I am going to be able to depend on them getting a ten-year transaction. What I was trying to do is put the same financial stability into agriculture that you find in every other industry.

The Chairman: Senator Bielish, I am sorry to disrupt your trend of thought. You were referring to the two representatives of the agricultural industry in particular.

Mr. Harrison: I have both parts of your question, and I can probably answer the last part first which was with reference to the question of people in the ITC. I guess I have a bias that if you give people too large a focus and too wide an objective, you tend to dissipate the output. Therefore, in the process system choice, I favour the idea of Canagrex—an institution selling with a particular output. Then you try to figure out the problem of ITC, which is, in fact, carrying industry and trade and other things in foreign missions. I understand your question and recognize that that is just a choice.

My view is that the strict focus is a better choice because it is one of the five sectors where we are going to create major employment in Canada over the next 20 years. Therefore, each of those sectors deserves special attention; it should not be caught under some general umbrella. If we were trying to set up a crown corporation to export wooden pencils, I would agree with you that ITC should take care of that.

All I am saying is that the relative importance of agriculture and the relative weakness we have in agriculture on a world basis, and the relative weakness of the institution that is supposed to be solving that, makes me jump to this solution. I understand that the other is just another variant with another system, and, were things different, it could be a good way of doing it. In my opinion, it has been tried and does not work, so I suggest that we try something else.

Senator Bielish: How is it that we have been able to export agricultural products up until now, sometimes quite successfully? Who did the promotion in those instances? The cattlemen came and told us who did the promotion for them, and they are quite happy with it.

Mr. Harrison: Other than wheat, we are doing a terrible job as a country, notwithstanding what everyone says.

[Traduction]

ments à long terme. C'est la seule façon d'obtenir les capitaux nécessaires au financement des exploitations et de bénéficier de taux fixes de transport. On songe à négociocier des tarifs de transport quand on sait que celui avec qui on traite tient à conclure une entente de dix ans. Je voulais donc dire qu'il faut donner à l'agriculture le genre de stabilité financière qui existe dans toutes les autres industries.

Le président: Sénateur Bielish, je suis navré d'être passé du coq à l'âne. Le sénateur parlait de deux domaines de l'industrie agricole en particulier.

M. Harrison: Je me souviens des deux parties de votre question et je peux probablement répondre d'abord à la dernière qui portait sur le ministère de l'Industrie et du Commerce. C'est peut-être une idée préconçue chez moi, mais je crois que quand on confie aux gens un domaine trop vaste ou quand on leur fixe un objectif trop vague, cela a tendance à trop morceler et varier leur production. Par conséquent, s'il faut choisir entre divers systèmes de transformation et d'écoulement des produits, je suis favorable au principe de Canagrex, un organisme ne vendant que certains produits. Je proposerais de tâcher de trouver le moyen d'organiser le transport vers les marchés par l'intermédiaire du ministère de l'Industrie et du Commerce car après tout, ce dernier a pour fonction, au moyen de ses missions dans d'autres pays, de faciliter l'accès aux marchés étrangers à notre industrie, à nos hommes d'affaires et à tous nos produits. Je comprends votre question et je reconnais que c'est une simple question de choix.

À mon avis, il est préférable de concentrer ses efforts dans un seul domaine parce que c'est un des cinq secteurs dans lesquels nous allons créer beaucoup d'emplois au Canada au cours des vingt prochaines années. Par conséquent, chacun de ces secteurs mérite qu'on lui accorde une attention spéciale et non qu'on le considère comme un élément d'un ensemble plus vaste. Si nous tentions de créer une société de la Couronne pour exporter des crayons à mine de plomb, j'admettrais avec vous que le ministère de l'Industrie et du Commerce devrait s'en occuper.

Je dis simplement que l'importance relative de l'agriculture, la faiblesse relative de notre industrie agricole sur le plan mondial et l'inefficacité relative de l'organisme qui est censé résoudre ces problèmes m'amènent à opter pour cette solution. Je comprends que l'autre solution n'est qu'une variante d'un autre système et que, si les choses étaient différentes, elle pourrait être la meilleure. À mon avis, on en a fait l'essai et cela n'a pas marché; nous devrions donc essayer autre chose.

Le sénateur Bielish: Comment se fait-il que nous ayons été capables d'exporter des produits agricoles jusqu'à maintenant et parfois, avec beaucoup de succès? À qui incombait la promotion de nos produits jusqu'à maintenant? Des éleveurs nous ont dit qui se chargeait de faire la promotion de leurs produits et ils nous ont révélé qu'ils étaient très heureux des résultats.

M. Harrison: Notre pays est très peu efficace dans la commercialisation de ses produits agricoles autres que le blé, contrairement à ce que tout le monde raconte.

[Text]

The dressed beef and veal 1981 Statistics Canada numbers indicate that we exported 142 million pounds and we imported 178 million pounds. We had a net deficit of \$35 million worth of dressed beef. In terms of live beef, we exported 110 million pounds, imported 133 million pounds and net imported 22 million pounds. Someone is doing a bad job in that industry.

That is the kind of thing I am trying to correct. Horsemeat is an area in which Canada is doing a good job. It is a very successful Canadian operation.

Other than wheat, and with that I would include dairy products, we are not good exporters.

The Chairman: Would you give me the source of those figures?

Mr. Harrison: Statistics Canada, 1981.

Senator Bielish: What about pork?

Mr. Harrison: We exported 23 million pounds of live pork and imported only 46,000 pounds, so it is 23 million pounds to the good. Dressed pork, we exported 349 million pounds and imported only 42 million pounds. We are doing well on pork and horsemeat, but we are bad with beef and veal.

Genly speaking, these figures do not mean much except in terms of the balance of trade. What I am saying is that we can probably do better in all areas except in the area of wheat.

Your other question was whether or not Canagrex, being in the marketplace, would drive out the small individual exporter, producer or processor. I hope not. My view is that Canagrex should be the troubleshooter, identifier, or contractor to give stability, but that it should source from as wide an area of Canada as possible. The smaller exporter who is not exporting presently may get an opportunity to sign up and be a part of an export contract.

I would think that Canagrex, for its own good, would have to tiptoe through any existing relationships and not be in the same country with the same product as the small exporter. If it does that, it is only going to upset the private sector.

People will have to watch, as they do with any other big institution, to make sure that it does not crowd out or cause any problems. I do not think that is the natural focus, and I do not think it will happen, but there is no doubt that it could happen.

Senator Bielish: You just answered my question very clearly in that you have said the small entrepreneur will have to watch out against a crown corporation.

[Traduction]

Les chiffres de Statistique Canada relatifs au bœuf et au veau habillés en 1981 indiquent que nous avons exporté 142 millions de livres et en avons importé 178 millions cette année-là. Pour ce qui est du bœuf habillé, nous avons eu un déficit net de 35 millions de dollars. Quant au bœuf sur pied, nous en avons exporté 110 millions de livres et importé 133 millions de livres, ce qui nous fait des importations nettes de 22 millions de livres. Par conséquent, quelqu'un ne fait pas bien son travail dans ce secteur.

C'est ce genre de chose que je tente de corriger. Le Canada se débrouille bien dans le domaine de la viande de cheval. C'est une industrie très prospère au Canada.

Nous ne sommes pas de bons exportateurs de produits agricoles autres que le blé, y compris de nos produits laitiers.

Le président: D'où tenez-vous vos chiffres?

M. Harrison: Ce sont les chiffres de Statistique Canada pour 1981.

Le sénateur Bielish: Quels sont les chiffres pour le porc?

M. Harrison: Nous avons exporté 23 millions de livres de porc sur pied et nous n'en avons importé que 46,000 livres, ce qui nous donne une différence positive de 23 millions de livres. Nous avons exporté 349 millions de livres de porc habillé et n'en avons importé que 42 millions de livres. Nous nous débrouillons bien dans l'exportation de la viande de porc et de cheval, mais c'est très mauvais quant au bœuf et au veau.

En général, ces chiffres ne signifient pas grand-chose dans un contexte autre que celui de la balance commerciale. Tout ce que je dis, c'est que nous pourrions probablement faire mieux dans tous les domaines sauf dans celui du blé.

Vous m'avez également demandé si Canagrex, une fois dans le marché, acculerait les petits exportateurs, producteurs et transformateurs à la faillite. J'espère que non. A mon avis, Canagrex devrait contribuer à déceler les problèmes et à en identifier les causes ou signer des contrats pour stabiliser le marché, mais elle devrait s'approvisionner dans une région du Canada aussi vaste que possible. Les petits exportateurs qui n'exportent pas en ce moment pourraient avoir ainsi une occasion de collaborer avec Canagrex et de participer ainsi à un contrat d'exportation.

J'estime que Canagrex devrait, dans son propre intérêt, s'efforcer de ne pas rompre les relations commerciales actuelles des autres exportateurs et faire en sorte de ne pas écouler les mêmes produits qu'eux dans les mêmes pays car autrement, elle ne ferait que désorganiser complètement le secteur privé.

Il faudra donc la surveiller, comme on surveille tout autre organisme de grande envergure, afin de l'empêcher d'accaparer les marchés ou de causer des problèmes. Je ne crois pas que ce soit là sa vocation naturelle ni même que cela arrivera, mais il ne fait aucun doute que cela pourrait se produire.

Le sénateur Bielish: Vous avez répondu à ma question de façon très claire quand vous avez dit que les petits exportateurs privés devront continuellement surveiller cette nouvelle société de la Couronne.

[Text]

Mr. Harrison: The producer will be invited to supply, because Canagrex is not going to make the food produced by the processor. Whether XYZ or Canagrex makes the sale, the producer will still benefit from the sale.

The only issue is whether the exporter will be driven out of business. It seems to me that Canagrex is not designed to be the only exporter of Canadian agricultural products; it is designed to export new and different things to new and different countries and, in a sense, to try to drive down our price by long-term financing, create transportation mechanisms and to be competitive.

The small producer or exporter is not now competitive in those markets. It is the size, the negotiating and the terms that are going to make us competitive in the first place.

However, your point is well taken in that, under the wrong kind of management, Canagrex could jump in on existing business relationships that actually work, so everyone will have to be aware that that should not be its role, and it should not be allowed to do that.

Senator Bielish: The minister has the right of ruling on anything that happens. It is all in the bill. This is what the producers are afraid of.

Mr. Harrison: Is it not true that Canagrex could be called before a parliamentary committee and asked to account for itself? I realize we have to work on some kind of faith that someone will do the job he is told to do and not exceed the powers. For example, you could ask why Canagrex would be selling in Japan when somebody already has the market. That is not the intention, but I do not see how you can get the vehicle in place without taking the risk.

Senator Fournier: It does not work that way. The minister can give his support after the damage is done, and you are left to pick up the pieces.

Mr. Harrison: I understand the issue, but I would come back to the issue of creating employment. There has to be some risk in order to get a benefit. You are identifying the risk of any one crown corporation driving out the private sector, but I do not see how else you can create opportunities without taking some risk.

Senator Anderson: Some of the businesses we are talking about are small businesses, but we are also talking of large businesses and provincial associations. Most of them thought that they were serving the demand now and that private business, large or small, could handle it. We heard from some associations of provincial bodies, and that was their view. You obviously feel that there is a market that has not been tapped.

[Traduction]

M. Harrison: Les producteurs se verront offrir d'approvisionner Canagrex parce que cette dernière ne produira pas elle-même les denrées fournies par les conditionneurs. Que la vente soit faite par X, Y ou Z ou par Canagrex, le producteur continuera d'en profiter.

Le seul problème consiste à savoir si les exportateurs seront acculés à la faillite. Il me semble que Canagrex n'a pas été conçue pour devenir l'unique exportateur des produits agricoles canadiens; elle a plutôt été créée pour exporter des produits nouveaux ou différents sur des marchés nouveaux ou différents, c'est-à-dire dans d'autres pays et, en un sens, pour faire diminuer nos prix par le financement à long terme, pour créer des moyens de transport et nous rendre concurrentiels.

Les petits producteurs ou exportateurs ne sont pas concurrentiels sur ces marchés à l'heure actuelle. C'est par l'ampleur de nos exportations, l'échelle à laquelle nous négocierons et les conditions que nous ferons à nos partenaires que nous serons concurrentiels.

Par contre, ce que vous avez dit est vrai en ce sens que si elle est mal administrée, Canagrex pourrait détruire des relations d'affaires qui sont actuellement profitables; par conséquent, tout le monde saura que cela n'est pas son rôle et qu'il ne devrait pas lui être permis d'agir ainsi.

Le sénateur Bielish: Le ministre aura le droit de résoudre unilatéralement tous les problèmes susceptibles de survenir. Tout a été prévu dans le projet de loi et c'est ce qui fait peur aux producteurs.

M. Harrison: N'est-il pas vrai que Canagrex pourrait être appelée à témoigner devant un comité parlementaire et qu'on pourrait lui demander des comptes? Je comprends qu'au début, nous devons faire confiance à Canagrex et croire qu'elle fera ce qu'on lui demandera de faire sans abuser de ses pouvoirs. Par exemple, vous pourriez me demander pourquoi Canagrex irait vendre au Japon si quelqu'un d'autre a déjà le marché. Je répondrais que ce n'est pas son intention, mais je vois mal comment on pourrait créer Canagrex sans courir ce risque.

Le sénateur Fournier: Les choses pourraient se passer autrement. Le ministre pourrait appuyer Canagrex après le fait et les autres n'auraient plus qu'à se débrouiller avec ce qu'il leur resterait.

M. Harrison: Je comprends, mais je voudrais en venir à la question de la création d'emplois. Qui ne risque rien n'a rien. Le risque dont vous parlez, à savoir d'acculer le secteur privé à la faillite, est le même avec chaque société de la Couronne, mais je ne vois pas comment on pourrait créer des ouvertures sans courir un risque quelconque.

Le sénateur Anderson: Certaines des entreprises dont nous parlons sont de petites entreprises, mais il est également question de grandes entreprises et même d'organismes provinciaux. La plupart d'entre eux croyaient qu'ils répondaient à la demande et que les entreprises privées, grandes ou petites, pouvaient les approvisionner. Certains organismes provinciaux ont témoigné devant nous et ils étaient de cet avis. Les sociétés de la Couronne croient toujours qu'il existe un marché qui n'a pas encore été exploité.

[Text]

Mr. Harrison: Yes, that is the nub of that debate.

I understand that, during the Prime Minister's visit to the Far East, there was a discussion with what would appear to be a tremendously right-wing country concerning whether a transaction that was otherwise being authorized could not be done by the Government of Canada instead of a Canadian company. It is my understanding that someone wanted to have proof of the stability of the Canadian in the private sector who was going to supply via some mechanism of Canadian government involvement.

Outside of the North American confines, that is a more normal kind of problem.

I think that, because of that, plus the simplicity of the private sector side, we are not getting our market because we do not have the right mechanisms to put enough concerted effort into transportation costs.

We are also not getting it because I do not think the private sector is necessarily focusing on creating, in the long term, Canadian exports of Canadian agricultural products. The issue is whether we should concentrate on it more or not.

It would be perfect if Canagrex just identified sales and some private sector sold them. The only issue is whether they will do that. The question is: Will we miss the sale?

The Chairman: I was somewhat confused by your initial remarks. Just for the record, Mr. Harrison, are you here representing the Montreal Board of Trade or as an individual? Is this presentation as a result of a resolution from the Montreal Board of Trade?

Mr. Harrison: I am here as the president of the Montreal Board of Trade, but there is no resolution or council approval of a position vis-à-vis Canagrex by the Board of Trade other than that we are on record as wanting the head office to be located in Montreal. We are on record as wanting anything to be located in Montreal.

I am here to share my experience and to tell you why, based on my CEMA management and trade related activities over the last 20 years, I think this is a necessary part of the Canadian mosaic. That is a personal view, one taken from my own experience. It is not a proposal of the Board of Trade, because, in effect, nobody else has had the same experience.

The Chairman: I think it is important that the record reflect that. I believe you are listed as the President of the Montreal Board of Trade, but it is not a matter of your being here presenting the case of the Montreal Board of Trade.

Mr. Harrison: The city of Montreal, other than the transportation spin-off, would not receive any advantage or disadvantage.

[Traduction]

M. Harrison: Oui et c'est le point central du débat.

Je crois savoir que, pendant le voyage du premier ministre en Extrême-Orient, il y a eu une discussion avec les représentants de ce qui semble être un gouvernement d'extrême droite sur la question de savoir s'il ne lui serait pas possible de transiger directement avec le gouvernement du Canada plutôt qu'avec une compagnie canadienne et pourtant, la transaction était déjà autorisée. Je crois savoir qu'on voulait avoir une preuve de la stabilité de l'entreprise privée canadienne appelée à remplir la commande en demandant au gouvernement d'intervenir par le biais d'un de ses organismes pour la garantir.

Lorsqu'on sort d'Amérique du Nord, ce genre de problème est plus courant.

Je crois qu'à cause de cela, sans parler de la simplicité du secteur privé, il nous est impossible de percer sur d'autres marchés parce que nous ne nous sommes pas dotés de mécanismes nous permettant de concentrer et d'investir assez d'efforts pour réduire les frais de transport.

Nous ne perçons pas sur de nouveaux marchés parce qu'à mon avis, il n'est pas certain que le secteur privé fasse assez d'efforts pour obtenir des contrats d'exportation à long terme de produits agricoles canadiens. Il s'agit de savoir si nous devrions faire plus d'efforts en ce sens ou non.

L'idéal serait que Canagrex trouve des clients et que le secteur privé fasse lui-même les ventes. Il s'agit maintenant de savoir si on veut de ce système. La grande question est celle-ci: les ventes vont-elles nous passer sous le nez?

Le président: Vos propos du début m'ont un peu confondu. Pour que tout soit clair, pourriez-vous me dire, monsieur Harrison, si vous témoignez à titre de représentant du Board of Trade de Montréal ou à titre personnel? Êtes-vous venu témoigner à la suite d'une résolution du Board of Trade de Montréal?

M. Harrison: Je suis ici à titre de président du Board of Trade de Montréal, mais le Board of Trade n'a adopté aucune résolution favorable à Canagrex ni même approuvé le projet de loi; le Board of Trade tient simplement à ce que le siège social de Canagrex soit situé à Montréal. Il tient à ce que tout soit situé à Montréal.

Je suis ici pour partager avec vous mon expérience et vous dire pourquoi, après les vingt années que j'ai passées dans la gestion de l'Office canadien de commercialisation des œufs et dans toutes sortes d'activités connexes au commerce, je suis convaincu que le Canada ne peut plus se passer de Canagrex. C'est mon avis personnel et il est basé sur mon expérience personnelle. Ce n'est pas l'opinion du Board of Trade parce qu'en fait, personne n'a vécu la même expérience que moi.

Le président: Je crois qu'il importait que vous le disiez. Si je comprends bien, vous figurez dans la liste des témoins à titre de président du Board of Trade de Montréal, mais vous n'êtes pas ici pour faire valoir la position du Board of Trade.

M. Harrison: Mises à part les retombées au chapitre du transport, la ville de Montréal n'en tirerait aucun avantage et ne subirait aucun inconvénient.

[Text]

The Chairman: Are there any further questions, honourable senators?

Mr. Harrison, thank you very much for your comprehensive presentation and answers to the questions. We appreciate very much your being here today.

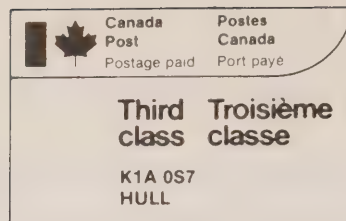
The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Avez-vous d'autres questions, honorables sénateurs?

Monsieur Harrison, je vous remercie beaucoup de votre mémoire très détaillé et des réponses que vous avez données à nos questions. Nous vous sommes tous très reconnaissants d'avoir témoigné devant nous aujourd'hui.

Le Comité s'ajourne.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Ralph Katzman, Legislative Secretary to the Minister
of Agriculture, Government of Saskatchewan;

Mr. Gary Tougher, President, Prairie West Grain;

Mr. Robert W. Harrison, President, The Montreal Board of
Trade.

M. Ralph Katzman, secrétaire parlementaire du ministre de
l'Agriculture, Gouvernement de la Saskatchewan;

M. Gary Tougher, président, Prairie West Grain;

M. Robert W. Harrison, président, la Chambre de com-
merce de Montréal.

A 1
C 25
A 48

Gouvernement
Publications



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session
de la trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:

The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:

L'honorable HERBERT O. SPARROW

Wednesday, February 2, 1983

Le mercredi 2 février 1983

Issue No. 26

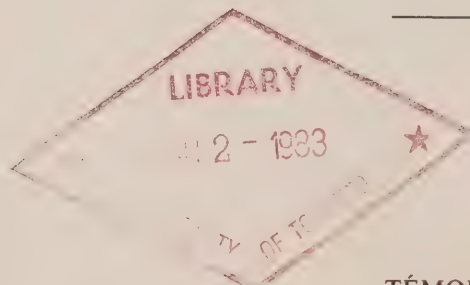
Fascicule n° 26

Sixth proceedings on:

The subject-matter of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

Sixième fascicule concernant:

La teneur du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thompson
McGrand	Yzyk

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Molgat
Anderson	Nurgitz
Bielish	*Olson
*Flynn	Riel
Fournier	Riley
Hastings	Roblin
Inman	Steuart
Le Moyne	Thompson
McGrand	Yzyk

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Wednesday, July 21, 1982:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be the Bill C-85, intituled: “An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du mercredi 21 juillet 1982:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.:

Que étudier la teneur du Bill C-85, intitulé. «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada» avant que ce bill ou les questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 2, 1983
(45)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 1:45 p.m. the Chairman, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Adams, Anderson, Le Moyne, Molgat, Riel, Roblin. (7)

In Attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From l'Union des producteurs agricole:

Mr. André Lemay, Marketing Director;

Mr. Yvon Scalabrini, President, Fédération des producteurs de porc du Québec;

Mr. Daniel Ferron, Legal Counsel.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated July 21, 1982, considered the subject-matter of Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Chairman invited the witnesses to make an opening statement, following which they answered questions put to them by the Committee.

At 2:50 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 2 FÉVRIER 1983
(45)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 13 h 45, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (président).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Adams, Anderson, Le Moyne, Molgat, Riel, Roblin. (7)

Aussi présente: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Témoins:

De l'Union des producteurs agricoles:

M. André Lemay, directeur de la mise en marché;

M. Yvon Scalabrini, président, Fédération des producteurs de porc du Québec;

M. Daniel Ferron, notaire et conseiller juridique.

Conformément à son ordre de renvoi du 21 juillet 1982, le Comité étudie la teneur du projet de loi C-85 intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le président invite les témoins à faire une déclaration préliminaire, puis ils répondent aux questions que leur pose le Comité.

A 14 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, February 2, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 1.30 p.m. to study the subject matter of Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada.

Senator Herbert O. Sparrow (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: As honourable senators are aware, we have been conducting a pre-study of the subject matter of Bill C-85, and we are continuing that this afternoon. At this particular time there are no further hearings scheduled, but we are leaving the possibility open to have further hearings on the pre-study if there are other witnesses who indicate that they would like to appear before the committee. If and when Bill C-85 comes to the Senate, we hope it will be referred back to this committee for further review and study.

If I may, I would like to have put on the record, without printing the complete contents, a list of the written briefs that we have received from the following organizations and groups: McCain Food Products Ltd., the Saskatchewan Federation of Agriculture, the Flax Growers of Western Canada, the Canadian Manufacturers' Association, the Canadian Chamber of Commerce, the Alberta Swine Breeders, the Western Stock Growers' Association, the Ministry of Agriculture, Province of Manitoba and the National Farmers' Union. Those organizations have submitted written briefs that have been distributed to all honourable senators on the committee.

If I might, I will now introduce to honourable senators representatives of L'Union des producteurs agricoles de la Province of Quebec. Mr. André Lemay, the Marketing Director, is with us. Now, I ask him to introduce his people, to make his verbal presentation after which we will proceed to question by honourable senators. Please proceed, Mr. Lemay.

M. André Lemay, directeur de mise en marché, l'Union des producteurs agricoles: Je vous remercie, M. le président de nous permettre de venir vous soumettre un rapport aujourd'hui. Comme le président vous a mentionné, je suis André Lemay, directeur de la mise en marché de l'Union des producteurs agricoles. Malheureusement aujourd'hui, notre président, M. Jacques Proulx, ne pouvait pas se rendre ici, parce qu'il se trouve préoccupé fortement par l'annonce des conséquences du rapport Gilson et on a demandé à M. Yvon Scalabrini, qui est ici à ma gauche, de la représenter; il est président des producteurs de porcs du Québec, une des fédérations de producteurs qui a quand même des volumes assez appréciables de cette production qui est destinée à l'exportation. Or, je pense que ça pourra peut-être vous intéresser d'échanger avec un président d'une de nos fédérations qui a de l'intérêt du côté de l'exportation.

A ma droite, je suis accompagné de notre conseiller juridique, Me Daniel Ferron, qui travaille à l'Union des producteurs agricoles également.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 2 février 1983

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 13 h 30 pour étudier la teneur du projet de loi C-85, Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Comme les honorables sénateurs le savent, nous effectuons une étude préliminaire de la teneur du projet de loi C-85, et nous la poursuivrons cet après-midi. Aucune autre audience n'est encore prévue, mais nous sommes tout à fait disposés à en tenir d'autres dans le cadre de cette étude préliminaire si de nouveaux témoins manifestent le désir de comparaître devant le Comité. Lorsque le Sénat sera saisi du projet de loi C-85 nous espérons qu'il sera renvoyé à notre comité pour que nous en poursuivions l'étude.

Si vous le permettez, j'aimerais que l'on incorpore au compte rendu, sans en imprimer le contenu intégral, une liste des mémoires que nous avons reçus des organismes et groupes suivants: McCain Food Products Ltd., la Fédération d'agriculture de la Saskatchewan, Flax Growers of Western Canada, l'Association des manufacturiers canadiens, la Chambre de commerce du Canada, l'Alberta Swine Breeders, la Western Stock Growers' Association, le ministère de l'Agriculture de la province du Manitoba, et l'Union canadienne des agriculteurs. Ces organismes ont présenté des mémoires qui ont été distribués à tous les honorables sénateurs du comité.

Permettez-moi maintenant de vous présenter des représentants de l'Union des producteurs agricoles de la province de Québec. M. André Lemay, directeur de la mise en marché, est ici présent. Je lui demanderais de nous présenter ses collègues, de faire sa déclaration et, s'il y consent, de bien vouloir répondre aux questions que lui poseront ensuite les honorables sénateurs. M. Lemay, vous avez la parole.

Mr. André Lemay, marketing director for the Union des producteurs agricoles: Thank you, Mr. Chairman, for allowing us to come and present our report to you today. As the Chairman mentioned, I am André Lemay, marketing director for the Union des producteurs agricoles. Unfortunately our president, Mr. Jacques Proulx, is not able to be here today, because he is very busy with the announcement on the consequences of the Gilson Report, and Mr. Yvon Scalabrini, who is here on my left, has been asked to represent him. Mr. Scalabrini is the president of the Quebec Pork Producers, one of the producer federations that provides a fairly substantial amount of the export product. I think you may find it interesting to talk with the president of one of our federations that has an interest in exports.

On my right is our legal adviser, Mre Daniel Ferron, who also works for the Union des producteurs agricoles.

[Text]

Je pense que la plupart d'entre vous devez avoir la copie du mémoire que nous avons préparé à votre intention. Disons qu'à l'intérieur de ce document, il y a deux sections: la première, de la page 1 à la page 5 inclusivement, c'est le texte qui vous est destiné. Dans les annexes que nous avons jointes à ce mémoire, vous avez un peu plus loin, dans les pages qui suivent, le procès-verbal de la rencontre que nous avons eue avec le comité d'agriculture de la Chambre des communes, au printemps. Disons que cela vous est livré intégralement et bien sûr que nous n'avons pas l'intention, à moins que vous le vouliez, qu'on relise tout ce qu'on avait dit au comité de la Chambre des communes. De plus, vous avez aussi tous les documents, copies de télégrammes, etc. qui sont aussi annexés, qui vous permettront de prendre connaissance du rappel de la position que l'Union des producteurs agricoles avait prise au nom des agriculteurs du Québec. Alors, si vous voulez, on pourrait procéder à la lecture du mémoire qui vous est destiné, en commençant à la première page. Est-ce que ça irait, M. le président?

The Chairman: Please proceed with your presentation, then, if you would.

M. Lemay: L'UPA désire profiter de l'occasion qui lui est offerte pour rappeler aux membres du comité sénatorial permanent de l'agriculture la position qu'elle a toujours défendue, au nom de tous les agriculteurs du Québec, concernant l'important projet de loi C-85 visant à constituer la société Canagrex, et pour réitérer ses demandes sur certains aspects du projet de loi. L'UPA remercie, par la même occasion, les membres du comité d'avoir bien voulu accepter d'entendre ses représentations.

Étant donné qu'un mémoire a déjà été présenté par l'UPA au comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture, comme nous le verrons plus loin, nous ne ferons que rappeler ici les principales démarches effectuées par l'UPA en vue d'obtenir l'adoption du projet de loi C-85.

À l'automne 1981, l'UPA était informée que l'honorable Eugene Whelan avait l'intention de déposer un projet de loi visant à créer une agence fédérale d'exportation des produits agricoles et alimentaires. Le projet de loi C-85 intitulé «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada», fut effectivement déposé en première lecture par le ministre de l'Agriculture le 8 décembre 1981.

L'UPA, après avoir discuté du projet de loi à certaines réunions de la Fédération canadienne de l'agriculture et avoir pris connaissance de la position officielle de cette dernière, rencontra l'honorable Eugene Whelan le 15 février 1982 pour lui faire part entre autres de ses demandes concernant ce projet de loi. Une copie du document remis au ministre de l'Agriculture ainsi que du communiqué relatant la position prise par la Fédération canadienne de l'agriculture et endossée par l'UPA se trouve en annexe du présent mémoire.

Cette rencontre faisait suite à une résolution du Congrès général de l'UPA tenu en décembre 1981 et demandant au gouvernement fédéral: «D'accorder avec équité la part qui doit revenir aux producteurs agricoles du Québec dans la répartition du volume de production à être destiné à l'exportation». Lors de cette rencontre, l'UPA appuyait entièrement la posi-

[Traduction]

I think that most of you have a copy of the brief we have prepared for you. The brief has two sections: the first, from page 1 to page 5 inclusively, is the text written for you. The second section consists of appendices containing the minutes of the meeting we had with the House of Commons agriculture committee last spring. We're giving you the complete text, but of course we don't intend, unless you wish it, to re-read everything that was said at the House of Commons committee. You also have all the documents, copies of telegrams and so forth, in the appendices, and they will enable you to familiarize yourselves with the position that the Union des producteurs agricoles as taken on behalf of the farmers of Quebec. With your permission, we could go ahead with the reading of the section of the brief written for you, beginning at the first page. Is that all right, Mr. Chairman?

Le président: Veuillez faire votre déclaration, alors, si vous le voulez bien.

Mr. Lemay: The UPA would like to take this opportunity to remind the members of the Senate Standing Committee on Agriculture of the position our organization has consistently defended, on behalf of all Quebec's farmers, regarding Bill C-85, the establishment of Canagrex, and to repeat its desire for changes to certain aspects of the Bill. The UPA thanks the members of the Committee for having agreed to hear our representations.

Since a brief has already been submitted by the UPA to the Commons Standing Committee on Agriculture, as we will see further on, we will restrict ourselves at this time to recalling the main steps taken by the UPA to help obtain the passage of Bill C-85.

In the autumn of 1981, the UPA was informed that the Honourable Eugene Whelan intended to table a bill designed to set up a federal export agency for agricultural and food products. Bill C-85, entitled "An Act to establish a corporation called Canagrex, to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada" was in fact tabled for first reading by the Minister of Agriculture on December 8, 1981.

The UPA, after discussing the Bill at certain meetings with the Canadian Federation of Agriculture, and ascertaining that group's official position, met the Honourable Eugene Whelan on February 15, 1982, to acquaint him with some of the changes we thought should be made to the Bill. A copy of the document we gave to the Minister of Agriculture, and of the release describing the position taken by the Canadian Federation of Agriculture and endorsed by the UPA, are appended to this brief.

Our meeting with the Minister was the follow-up on a resolution of the UPA general convention in December 1981, which asked the federal government to give agricultural producers in Quebec their fair share in distributing the volume of production intended for export. At the meeting the UPA supported fully the position taken by the Canadian Federation

[Text]

tion prise par la Fédération canadienne de l'agriculture et demandait de plus: Qu'au moins un agriculteur du Québec occupe l'un des sept sièges choisis en dehors de la Fonction publique du Canada dans la composition du conseil d'administration de Canagrex, après que l'UPA en eut fait la recommandation; et, que l'exercice des pouvoirs de Canagrex respecte en tout temps le développement des producteurs agricoles de chaque province et respecte également l'application des plans conjoints provinciaux, ainsi que le fonctionnement des offices nationaux de commercialisation.

Suite à cette rencontre, l'UPA étudia en profondeur le contenu du projet de loi C-85 et présenta un mémoire au comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture, lors d'une réunion de ce comité tenue le 29 avril 1982. Une copie du procès-verbal de cette séance du comité se trouve en annexe du présent mémoire. Ce procès-verbal contient le texte intégral du mémoire alors présenté par le président de l'UPA ainsi que des discussions qui s'en suivirent.

Dans ce mémoire, l'UPA soulignait aux membres du comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture qu'elle appuyait très favorablement l'adoption du projet de loi C-85, tout en lui faisant part de certaines modifications qu'elle désirait voir apporter au texte de loi.

Là, vous avez sept recommandations et si vous lisez le rapport que l'UPA avait déposé au comité d'agriculture de la Chambre des communes, vous verrez que ce mémoire a été rédigé en analysant les articles de la loi sur lesquels on voulait faire des commentaires. Le premier, qui concernait l'article 4, était la nomination des administrateurs et la présence d'un administrateur provenant du Québec. Il y avait aussi une autre partie sur laquelle on avait fait des observations, c'était la présence d'un représentant du Québec au comité de direction et aux autres comités. Il y avait aussi à l'article 14 certaines mises en garde qu'on émettait concernant l'exercice des pouvoirs prévus à la loi et à l'article 14.(2)a) on parlait de l'élimination des subventions indirectes aux producteurs et transformateurs, même si notre conseiller juridique nous dit que ce qu'on ne peut pas faire directement, on ne peut pas le faire, non plus, indirectement, mais on tenait quand même à le spécifier dans le mémoire. Ensuite, à l'article 14.(2)c), on souhaitait qu'une société comme Canagrex puisse quand même collaborer au travail que fait la Commission canadienne du lait et la Commission canadienne du blé. Il y avait aussi l'article 15, où l'on parlait du financement de Canagrex et on souhaitait que les fonds de démarrage soient mis de façon suffisamment substantielle pour permettre à cette société de pouvoir remplir son programme. Finalement, quant aux articles 31 à 33, le plan triennal de la société, on émettait là certains commentaires concernant ce projet, le plan, à savoir que les producteurs devraient idéalement être consultés.

Nous vous référons donc, en ce qui concerne les recommandations de l'UPA, au texte ci-joint, étant donné que ce mémoire demeure encore pleinement d'actualité. Nous désirons cependant vous rappeler les conclusions auxquelles aboutissait l'UPA dans ce mémoire, étant donné l'importance que nous y attachons:

[Traduction]

of Agriculture and also requested that at least one agriculturalist from Quebec, recommended by the UPA, hold a seat out of the seven chosen from outside the federal Public Service when Canagrex's Board of Directors is made up; and that the exercise of the powers vested in Canagrex respect at all time the development of agricultural producers in each province, and respect also the application of joint provincial plans, as well as the operations of national marketing boards.

Following the meeting the UPA did an in-depth study of Bill C-85 and submitted a brief to the Commons Standing Committee on Agriculture, on April 29, 1982. A copy of the minutes of that meeting are appended to this brief. The minutes contain the complete text of the brief submitted by the president of the UPA and the discussion that followed.

In this earlier brief, the UPA emphasized to the members of the Commons Standing Committee on Agriculture that the UPA was strongly in favour of the adoption of Bill C-85. At the same time it described certain changes it wished to see made to the text of the Bill.

You have there seven recommendations, and if you read the report that the UPA presented to the Commons agriculture committee, you will see that this brief takes the form of an analysis of the sections in the Bill on which we wished to comment. The first is Section 4, which deals with the appointment of directors: we recommended that a director from Quebec be appointed. We also commented on the section dealing with the executive committee and other committees, requesting that a representative from Quebec be appointed to them. As regards Section 14, we expressed certain reservations about the exercise of powers provided for in the Bill, and as regards Section 14(2)(a) we discussed the elimination of indirect subsidies to producers and processors—our legal adviser tells us that something that may not be done directly may not be done indirectly either, but we felt impelled to spell the matter out anyway in our brief. As regards Section 14(2)(c), we expressed the wish that a corporation like Canagrex would co-operate in the work being done by the Canadian Dairy Commission and the Canadian Wheat Board. Section 15 covers the financing of Canagrex, and we expressed the wish that the initial funding be sufficiently substantial that the corporation would be able to fulfill its mandate. Finally, as regards Sections 31 to 33, the corporation's three-year plan, we commented on the plan, saying that ideally the producers should be consulted.

We would refer you, therefore, as far as the UPA's recommendations are concerned, to the enclosed text, since it is still perfectly up-to-date. We would however like to recall for you the conclusions that the UPA reached in the brief, because of the importance we attach to them:

[Text]

L'UPA accueille donc favorablement le principe de la création d'une société destinée à promouvoir, améliorer et diversifier nos exportations de produits agricoles et alimentaires, et appuie entièrement la position prise à cet effet par la Fédération canadienne de l'Agriculture. Nous espérons cependant que le Québec sera représenté adéquatement au sein de Canagrex et que cette société utilisera à la fois avec souplesse et discernement les pouvoirs qui lui sont accordés par la loi. Enfin, nous souhaitons ardemment que le Gouvernement fédéral accorde à Canagrex tous les crédits nécessaires à son bon fonctionnement et que, d'autre part, le travail de Canagrex ne soit jamais entravé par la lenteur et la complexité bureaucratique trop souvent attachées à ce genre de société.

Depuis la présentation de ce mémoire, l'UPA n'a cessé, notamment par la voix de son président, M. Jacques Proulx, de réitérer son appui à la mise sur pied d'une société destinée à promouvoir les exportations de produits agricoles et alimentaires, et d'insister pour que soit adopté, dans les meilleurs délais, le projet de loi C-85, comme en font foi les divers télégrammes dont copies sont annexées au présent mémoire et qui furent envoyés au ministre de l'agriculture, au premier ministre du Canada, au leader du Gouvernement, au chef de l'opposition officielle, à divers ministres fédéraux et provinciaux, ainsi qu'au président de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Enfin, l'automne dernier, l'UPA prenait connaissance du texte modifié du projet de loi C-85, tel que présenté par le comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture le 19 juillet 1982. L'UPA, après avoir examiné le projet de loi modifié, se déclarait totalement en accord avec les modifications proposées, tout en maintenant intégralement toutes les recommandations contenues dans son mémoire présenté en avril 1982.

De fait, les modifications qui ont été apportées, on se souvenait qu'on avait été questionnés concernant la plupart des sujets qui ont fait l'objet de modifications et à ce moment-là, on avait immédiatement soumis au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, je ne dirais pas notre accord, car on ne savait pas ce qui s'en viendrait en fait de modifications, mais on était positif concernant les modifications qui ont suivi.

Tel que relaté ici, si vous allez dans les 7 recommandations que faisait l'UPA dans son propre mémoire, et si vous constatez cela avec les modifications apportées, je ne pense pas qu'il y en ait eu d'accordées, tacitement à l'intérieur, et il est très probable que dans la mise en application de l'opération de cette société, il pourrait y en avoir, mais de toute façon, je tiens à vous souligner qu'il n'y en a pas eu parmi ces sept-là, qui ont apporté des modifications réelles au contenu du projet de loi.

En conclusion, on dit que pour assurer la continuité des démarches entreprises jusqu'à maintenant dans le but d'obtenir l'adoption du projet de loi C-85, l'UPA désire rappeler aux membres du comité sénatorial permanent de l'agriculture l'importance, pour tous les agriculteurs du Québec et du Canada, de l'adoption d'un tel projet de loi ainsi que l'urgence de la mise sur pied de la société Canagrex pour développer de nouveaux marchés pour nos produits agricoles. L'UPA réitère

[Traduction]

The UPA welcomes, therefore, the principle of creating a corporation intended to promote, improve and diversify our export of agricultural and food products, and supports entirely the position taken by the Canadian Federation of Agriculture to that effect. We hope, nevertheless, that Quebec will be adequately represented within Canagrex and that this Corporation will show both flexibility and good judgment in using the powers which are given to it. Finally, we hope fervently that the Federal Government will provide to Canagrex all the necessary funds for its effective functioning and that, on the other hand, the work of Canagrex will never be hampered by the sloth and bureaucratic complexity which are too often found in this kind of corporation.

Since the submission of this brief, the UPA in particular its president, Mr. Jacques Proulx, has constantly reiterated its support for the creation of a corporation to promote the export of agricultural and food products, and to press for the passage of Bill C-85, as can be seen from the various telegrams of which copies are appended to today's brief and which were sent to the Minister of Agriculture, the Prime Minister of Canada, the government House leader, the leader of the official opposition, various federal and provincial ministers and the president of the Canadian Federation of Agriculture.

Finally, last autumn, the UPA began to study the amended text of Bill C-85, as tabled by the Commons Standing Committee on Agriculture on July 19, 1982. After studying the amendments, the UPA declared itself to be completely in agreement with the proposed changes, while continuing to press for all the recommendations contained in its brief of April, 1982.

We realized we had been questioned about most of the topics on which amendments were made, and we then immediately expressed to the Commons Standing Committee on Agriculture, not our approval exactly, because there was no knowing what in the end would come of the amendments, but our positive attitude to them.

As described here, if you look at the seven recommendations that the UPA made in its own brief, and if you compare them with amendments that were made, I don't think you will see any tacit parallels; it is very probable that when the corporation goes into operation there may be some, but however that may be, I would like to emphasize to you that there was none among those seven recommendations that resulted in real changes to the contents of this Bill.

In conclusion, to ensure that attempts to obtain the passage of Bill C-85 continue as they have done up to now, the UPA would like to remind the members of the Senate Standing Committee on Agriculture of the importance, for all farmers in Quebec and across Canada, of the passage of the Bill, and the urgent necessity to set up Canagrex Corporation to develop new markets for our agricultural products. The UPA therefore re-asserts before the members of this Committee its complete

[Text]

donc devant les membres du présent comité, son appui total au projet de loi C-85, tout en demandant au ministre de l'agriculture de bien vouloir tenir compte des recommandations contenues dans son mémoire présenté le 29 avril 1982 devant le comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture.

Ceci termine notre mémoire, monsieur le président.

The Chairman: Thank you, Mr. Lemay. Mr. Scalabrini, do you have anything to add to that?

Since the witnesses have nothing to add, the meeting is now open for questions.

Le sénateur Riel: Je m'excuse, monsieur le président, d'être arrivé en retard. J'avais une autre séance en cours ailleurs. Mon ami M. Lemay a toujours des paroles et des pensées très sérieuses quand il nous parle des problèmes de l'agriculture au Québec. Vous pouvez être assurés qu'il connaît très bien le sujet. Il en parle en connaissance de cause. J'ai été satisfait de l'entendre présenter son mémoire et de constater les conclusions auxquelles l'UPA en arrive. Les recommandations que l'UPA propose me semblent tout à fait normales. M. Lemay et les autres membres de sa délégation ont assez d'expérience de la législation pour savoir que certaines de leurs recommandations ne peuvent pas être incluses dans la législation, comme la nomination des administrateurs et la présence d'un administrateur du Québec. Il est difficile d'inclure cela dans la législation elle-même. Je ne conçois pas qu'il soit possible de faire une société de ce genre au Canada, sans qu'il y ait au moins un administrateur du Québec. A ce moment-là, ce serait une société bâtarde, comme un cheval qui a une patte croche. Ça ne peut pas bien fonctionner.

Je n'ai pas lu votre mémoire qui a été présenté à la Chambre des communes. Cependant, il y a des choses qui me frappent. Quand vous parlez de l'élimination des subventions indirectes aux producteurs et transformateurs, par quels moyens prévoyez-vous ces subventions?

M. Lemay: Lorsque nous nous référons au texte du projet de loi, à l'article 14.(2)a), on y dit:

ne peut verser de subventions directement aux producteurs ou aux transformateurs de produits agricoles ou alimentaires;

Il me semble que c'est de cela qu'on parle à cet article. Alors si on prend le texte du projet de loi tel quel, on lit à l'article 14.(2):

Par dérogation à la présente loi, Canagrex:

a) ne peut verser de subventions directement aux producteurs ou aux transformateurs de produits agricoles ou alimentaires;

Alors si c'est écrit dans le projet de loi, nous voudrions avoir la certitude que si cela ne peut se faire directement, que cela ne puisse pas non plus se faire indirectement.

Le sénateur Riel: C'est là que votre conseiller juridique est intervenu et vous a dit: ce qu'on ne peut pas faire directement, on ne peut pas le faire indirectement?

M. Lemay: Oui, c'est ce qu'il nous a dit.

[Traduction]

support for Bill C-85, while asking the Minister of Agriculture to take into account the recommendations contained in its brief submitted on April 29, 1982 to the Commons Standing Committee on Agriculture.

That concludes our presentation, Mr. Chairman.

Le président: Merci M. Lemay. Avez-vous quelque chose à ajouter M. Scalabrini?

Nous allons passer aux questions puisque les témoins n'ont rien à ajouter.

Senator Riel: I must apologize, Mr. Chairman, for arriving late. I had another hearing elsewhere. The remarks and ideas of my friend Mr. Lemay on the subject of the problems of agriculture in Quebec are always worthwhile. You can be sure he knows what he's talking about. He's a knowledgeable man. I was very pleased to hear him present his brief and to hear the conclusions the UPA has come to. The UPA's recommendations seem to me to be perfectly normal. Mr. Lemay and the other members of the UPA delegation have enough experience of legislation to know that some of their recommendations cannot be included in the legislation itself, for example the appointment of directors and the presence of a director from Quebec. It would be hard to include that in the act itself. On the other hand I do not see how a corporation of this type could be set up in Canada without at least one director from Quebec. If that happened the corporation would be illegitimate. It would be like a horse with only three legs. It couldn't function.

I have not read the brief that you submitted to the Commons Committee. However, there are certain points that strike me. When you speak of the elimination of indirect subsidies to producers and processors, how do you see these subsidies?

Mr. Lemay: When we refer to the text of the Bill, Section 14(2)a), we read there:

shall not pay to producers or processors a subsidy directly on any Canadian agricultural product or food product.

It seems to me that that's what they're talking about in that section. If we take the text as it stands, Section 14(2) reads:

Notwithstanding anything in this Act, Canagrex shall not:

(a) pay to producers or processors a subsidy directly on any Canadian agricultural product or food product.

Since it's mentioned in the Bill, we wanted to make sure that if it can't be done directly, it can't be done indirectly either.

Senator Riel: So it was at that point that your legal adviser intervened to tell you that something that may not be done directly may not be done indirectly either?

Mr. Lemay: Yes, that's what he said.

[Text]

Le sénateur Riel: C'est un principe de droit que j'ai appris à l'université. Il est censé être respecté dans la pratique.

M. Lemay: Oui.

Le sénateur Riel: Maintenant, vous parlez de la collaboration avec la Commission canadienne du lait et la Commission canadienne du blé, au numéro 5 de vos recommandations. En autant que je me rappelle l'article 14, Canagrex ne devient pas chef de file ou ne peut pas s'imposer ou prendre la place de quelqu'un d'autre. Je crois qu'il n'y a pas d'objection à ce qu'il y ait de la collaboration?

M. Lemay: C'est ça. Je pense que vous vous réferez à l'article 14(2)c). Effectivement, si nous reprenons le texte de la loi, c'est dans le même chapitre. On pourrait dire que par dérogation à la présente loi, Canagrex est tenu de se conformer aux demandes de la Commission canadienne du lait ou de la Commission canadienne du blé pour, selon le cas, faire le commerce etc, évidemment sur demande. Nous souhaitons effectivement que cette société aura ceci dans son plan de travail. Il est prévu qu'elle devra adopter un plan de travail triennal dans son fonctionnement. Nous souhaitons que ce soit bien prévu dans son plan de travail et qu'elle pourra assister ces deux commissions. Quant à nous du Québec, il y a du travail assez sérieux à faire du côté de l'exportation des produits laitiers.

Le sénateur Riel: Je sais que vous avez beaucoup d'expérience. Qu'est-ce que vous pensez des représentations d'exportateurs de porcs qui semblaient craindre beaucoup l'arrivée de Canagrex dans le milieu. Ils ont dit, en somme: Ils vont vendre à l'étranger, ça peut nous faire une concurrence.

M. Lemay: Je vais demander à M. Scalabrini, qui est président de la Fédération des producteurs de porcs du Québec, de donner une réponse.

M. Yvon Scalabrini, président, fédération des producteurs de porcs du Québec, l'union des producteurs agricoles: Bonjour, messieurs les sénateurs; au nom de notre président, M. Jacques Proulx, je vous salue tous. Il m'a chargé de vous saluer. Pour répondre à votre question, je pense qu'il n'y a pas lieu de s'alarmer actuellement au niveau de l'exportation au Québec. Au Québec, l'exportation se fait directement par les abattoirs, individuellement. C'est un peu une chasse-gardée. Chaque abattoir négocie directement avec les Américains ou les Japonais. Il n'y a pas eu, au niveau de la Fédération, tellement de répercussions sérieuses pour que les abattoirs s'inquiètent réellement d'une société comme Canagrex. Selon moi, Canagrex va travailler avec les abattoirs et non contre eux. Il s'agit tout simplement de placer chaque chose à sa place, à un moment donné. Au moment où les intentions de Canagrex seront connues, les abattoirs devront essayer de s'adapter. Je ne sais pas si M. Lemay a d'autres précisions à apporter, mais au niveau de la Fédération, les inquiétudes qui se sont manifestées ne sont pas fondées, quant à moi.

M. Lemay: Vous savez, il est difficile de prêter des intentions à qui que ce soit et là n'est pas notre but. Il est bien sûr que ces organismes font des efforts. Il faut le reconnaître. Il est sûr que le marché intérieur ne peut pas absorber tout leur volume de transformation, il est préférable qu'ils puissent

[Traduction]

Senator Riel: That's a basic principle of law, I learned it at university. It's supposed to be respected in practice.

Mr. Lemay: Yes.

Senator Riel: Now, you spoke of collaboration with the Canadian Dairy Commission and the Canadian Wheat Board, in Number Five of your recommendations. As far as I can recall Section 14, Canagrex is not to take the lead or impose itself on any other body or replace any other body. I believe there is no objection to co-operation?

Mr. Lemay: That's right. I think you must be referring to Section 14(2)a). If we look at the text of the Bill, it's in the same chapter. It could be said that notwithstanding anything in this act, Canagrex must conform to the requests of the Canadian Dairy Commission and the Canadian Wheat Board in matters of trade or whatever the case may be. As requested, obviously. We hope that Canagrex will build co-operation into its work plan. Canagrex is supposed to operate on the basis of a three-year plan. We would like to see co-operation form an integral part of that plan, so that Canagrex could assist the Commission and the Board. For us in Quebec, there is some pretty hard work to be done on exporting dairy products.

Senator Riel: I know you have a great deal of experience. What do you think of the representations that have been made by the pork producers, who seem to dread the arrival of Canagrex on the scene. Basically they told us, "Canagrex will be selling abroad and that could mean competition for us."

Mr. Lemay: I'm going to ask Mr. Scalabrini, who is the president of the Quebec Federation of Pork Producers, to answer that question.

Mr. Yvon Scalabrini, President of the Quebec Federation of Pork Producers, Union des Producteurs Agricoles: Good day, gentlemen; Mr. Jacques Proulx, the president of the UPA, has asked me to convey his respects to you. To respond to your question, I don't feel there is any cause for alarm at the present time about the level of exports from Quebec. In Quebec, exporting is done directly by each individual slaughterhouse. It's a sort of private preserve. Each slaughterhouse negotiates directly with the Americans, or the Japanese. As far as the Federation is concerned, there haven't been enough serious repercussions for the slaughterhouses to get really nervous about a corporation like Canagrex. In my view, Canagrex will work with the slaughterhouses and not against them. It's simply a matter of putting everything in its proper place at a given moment. Once Canagrex's intentions are known, the slaughterhouses will have to try to adapt. I don't know if Mr. Lemay has more details to add, but as far as the Federation is concerned, the anxieties that have been expressed are unfounded, in my opinion.

Mr. Lemay: You know, it's difficult to attribute intentions to anybody, and that's not our purpose. Certainly those groups are trying hard, that has to be recognized. The domestic market definitely can't absorb their entire processing volume, it would be much better if they could find foreign markets. As

[Text]

trouver des marchés à l'extérieur. Il est tout à fait normal, comme le dit M. Scalabrini, qu'ils veuillent se mettre à l'abri d'une certaine concurrence. Ils ont fourni beaucoup d'efforts pour développer ces marchés. Quant à nous, lorsque nous étudions le projet de cette société et essayons de déceler les intentions cachées dans ce projet de loi—nous avons d'ailleurs lu des écrits sur les journaux à ce sujet—nous commençons à savoir ce que cette société voudrait réellement. D'ailleurs, vous pourrez le constater en lisant ce que nous avons déjà dit. Nous pensons que dans un travail préliminaire, cette société devrait aider les organismes déjà en opération et qui font déjà de l'exportation. Il ne s'agirait pas d'arriver avec une organisation concurrentielle.

Le sénateur Riel: Ce n'est pas le but de ce projet de loi.

M. Lemay: Cela est sûr. Du côté des abattoirs, s'ils ne veulent pas que Canagrex les aide d'aucune façon, je pense qu'il y a assez de travail ailleurs et Canagrex pourrait commencer par d'autres dossiers. Il nous semble assez évident qu'il y a beaucoup de place, car dans le porc, M. Scalabrini pourrait le dire, avec ce qui est arrivé, par exemple les épidémies qui se sont produites au Danemark à l'intérieur d'un an, cette épidémie a ouvert immédiatement un marché d'exportation pour le porc canadien. Le marché du Japon a été ouvert à ce moment-là. Le potentiel du marché existe, mais nous savons que cela se fait sur une base concurrentielle.

Le sénateur Riel: L'intention première de Canagrex est d'aller chercher des marchés supplémentaires pour les producteurs canadiens.

M. Lemay: Oui.

Le sénateur Riel: Où est votre installation, M. Scalabrini?

M. Scalabrini: Je demeure à Compton, à 20 milles de Sherbrooke.

Le sénateur Riel: Je connais bien cet endroit. Quant à la question du financement, vous suggériez, comme le dit l'article 15:

Chaque année, sont versés à Canagrex, à la demande du Ministre, les crédits affectés par le Parlement à cette fin.

Est-ce que, dans votre mémoire, vous avez élaboré sur ce point? Quant au financement, que vouliez-vous dire à ce sujet. Est-ce que vous vouliez fixer le montant? Je sais que le total du capital qui sera investi dans Canagrex sera de 4 millions, la première année. A tous les ans, on versera à Canagrex, à la demande du ministre, les crédits affectés par le Parlement à cette fin. Les crédits vont donc être versés à tous les ans.

M. Lemay: Dans le mémoire que nous avons soumis, on ne mettait pas d'ordre de grandeur de chiffres. Je me rappelle que l'on nous avait posé la question, à savoir: «Si Canagrex est pour démarrer, quelle somme pensez-vous devrait être mise à la disposition de la société?» Nous n'avons pas fait d'analyse. Nous n'avons pas la prétention que nous avons toutes les connaissances requises pour faire l'analyse des montants requis. Nous n'avons pas la compétence nécessaire pour prendre une décision à ce sujet. Nous ne pouvons pas dire que pour démarrer la société Canagrex, cela prendrait un montant de 4

[Traduction]

Mr. Scalabrini says, it is quite normal for them to want to protect themselves from a certain competition. They have worked hard to develop those markets for themselves. As for us, when we study the proposal for the corporation and try to figure out the intentions hidden in this Bill—and we've seen newspaper articles about this—we begin to learn what the corporation would want in reality. You can see this by reading what we've said already. We think that in its initial stages Canagrex ought to help the agencies that are already in operation and are already involved in exporting. There wouldn't be any question of turning up with a competitive organization.

Senator Riel: That's not the aim of the Bill.

Mr. Lemay: Assuredly not. As far as the slaughterhouses are concerned, if they don't want Canagrex to help them in any way, I think there'll be enough work elsewhere and Canagrex can start in some other area. It seems plain enough to us that there's plenty of room, because in pork, as Mr. Scalabrini could tell you, with what's been happening there, for example the epidemics in Denmark in the past year—they immediately opened an export market for Canadian pork. The Japanese market opened up at that time. The market potential exists, but as we know, we have to be competitive.

Senator Riel: The primary aim of Canagrex is to seek out supplementary markets for Canadian products.

Mr. Lemay: Exactly.

Senator Riel: Where is your outfit, Mr. Scalabrini?

Mr. Scalabrini: I live in Compton, about 20 miles from Sherbrooke.

Senator Riel: I know the area well. Now about financing, you were suggesting, in the terms of Section 15:

There shall be paid to Canagrex annually on the requisition of the Minister an amount of money appropriated by Parliament for that purpose.

Did you elaborate on this point in your brief? What was the point you wanted to make about financing? Did you want to set the amount? I know that four million dollars will be invested in Canagrex the first year. Every year Canagrex will be paid "on the requisition of the Minister an amount of money appropriated by Parliament for that purpose", so appropriations will be annual.

Mr. Lemay: In the brief we submitted, we didn't specify amounts. I remember being asked how much I thought Canagrex ought to be given, if it were established. We haven't done any analysis. We can't claim to have all the expertise needed to analyse the amounts that would be required. We aren't competent to make a decision on the matter. We can't say that to start out the corporation would need four million, or sixteen million, or fifty million. We believe it will require an operating budget to start off with. It will have to operate like any other organization, allowing for reasonable needs at the beginning

[Text]

millions ou 16 millions ou 20 millions ou 50 millions. Nous croyons que cela prend un budget d'opération au départ. Cette société doit opérer comme toute autre organisation, suivant des besoins raisonnables de départ et tenant compte de la conjoncture. Ce que nous disons dans notre mémoire, c'est que nous espérons qu'il y aura ce qu'il faut pour assurer un bon démarrage à la société Canagrex. Il est sûr que si la société démarre dans un état plutôt maladif, cela va prendre beaucoup de temps avant qu'on puisse juger si vraiment c'est un projet de société valable.

Le sénateur Riel: Pour l'instant, monsieur le président, ce sont mes questions.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur Lemay, depuis le dépôt de votre mémoire, vous n'avez pas fondamentalement varié dans vos idées, vous demeurez ferme?

M. Lemay: C'est exact. D'ailleurs, on le réitère, ici, l'on a pris connaissance de l'attitude de la Fédération canadienne de l'agriculture. L'Union des producteurs agricoles du Québec est très solidaire de cette prise de position par la Fédération canadienne de l'agriculture; on est solidaire.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, tout d'abord, j'ai une question d'ordre général. Est-ce que votre Union des producteurs agricoles représente tous les producteurs agricoles du Québec, ou y a-t-il des groupes qui proviennent de l'extérieur du Québec?

M. Scalabrini: En vertu de la loi 64, elle représente tous les producteurs agricoles du Québec.

Le sénateur Molgat: Alors, lorsque vous venez ici, vous parlez au nom de tous ceux qui sont dans le domaine agricole en tant que producteurs au Québec.

M. Scalabrini: Oui, exactement.

Le sénateur Molgat: Je voudrais me reporter à votre mémoire, précisément à la page 3 lorsque, vous énumérez sept recommandations. Je voudrais plus de précision au sujet de la troisième recommandation.

Certaines mises en garde concernant l'exercice des pouvoirs prévus à la loi (Article 14);

Je n'ai pas eu l'occasion de lire le mémoire que vous avez présenté à la Chambre des communes. Pourriez-vous me donner des précisions sur ce point?

M. Scalabrini: Je peux débiter et M. Lemay pourra compléter s'il le désire. À l'intérieur de la troisième recommandation, ce que l'on veut dire, c'est de prendre garde que la société Canagrex, à un moment donné, se dédouble. Au Québec, nous avons la Fédération des producteurs de porcs, un organisme qui représente le producteur. La Fédération accomplit un travail important au niveau des producteurs vis-à-vis la promotion, la mise en marché et les agences de vente.

Je pense que c'est ce que l'on a voulu dire. Il ne faut pas que Canagrex soit un supplément à cela. C'est simplement un avertissement que l'on donne, afin que Canagrex ne se dédouble ou qu'il y ait un conflit. Canagrex se doit d'être un supplément pour les aider tout simplement. Je pense que c'est dans ce sens, M. Lemay?

[Traduction]

and taking the state of the economy into account. What we said in our brief was, we hoped it would get the financing it needed to get off to a good start. Certainly if it doesn't get off to a good start, it'll take a long time before we know whether the idea was a valuable one or not.

Senator Riel: Those are all my questions for the moment, Mr. Chairman.

Senator Le Moyne: Mr. Lemay, since you tabled your brief your views haven't changed in any fundamental way—you still feel the same?

Mr. Lemay: That's right. Furthermore, as we said here, we have ascertained the views of the Canadian Federation of Agriculture, and the Union des producteurs agricoles du Québec stands four-square behind the position taken by the Federation.

Senator Molgat: Mr. Chairman, first of all I have a general question. Does your organization represent all of Quebec's agricultural producers or are there groups based outside Quebec?

Mr. Scalabrini: Under the provisions of Bill 65 the UPA represents all the agricultural producers in Quebec.

Senator Molgat: So when you come here you speak for everyone who works as an agricultural producer in Quebec.

Mr. Scalabrini: Exactly.

Senator Molgat: I would like to refer to page 3 of your brief, where you give your seven recommendations. I would like a little more detail about the third one:

3. Certain reservations as to the exercise of the powers provided under the Bill (Section 14).

I have not had an opportunity to read the brief you presented to the Commons Committee. Could you enlarge on this recommendation for me?

Mr. Scalabrini: I can begin and Mr. Lemay can wrap up if he wishes. What we meant by the third recommendation was that care would have to be taken to ensure that Canagrex didn't at some point assume an overlapping function. In Quebec we have the Federation of Pork Producers, a group that represents the producer. It does important work for the producers in the way of promotion, marketing, and sales agencies.

I think that's what we wanted to say. Canagrex mustn't duplicate the work of existing organizations. This is simply a warning so that Canagrex won't overlap or become a competitor. It should be an arm to assist the existing organizations. I think that was the idea, Mr. Lemay?

[Text]

M. Lemay: Si l'on relit notre mémoire, l'on dit que dans cette société, les pouvoirs nous semblent extrêmement étendus. C'est une société avec d'énormes pouvoirs; à ce moment là, si l'application de ces pouvoirs ne se fait pas avec discernement, cela va avoir l'effet de créer des préjudices, soit à des groupes de producteurs ou à des producteurs d'une partie du pays. En tant qu'exemple, l'on dit:

Par exemple si l'exportation d'un produit quelconque, provenant d'une province en particulier, vers un pays étranger, était développée par Canagrex et que, par la suite, les ententes avec ce pays étranger n'étaient pas renouvelées, on peut facilement s'imaginer les problèmes qu'une telle situation pourrait entraîner au niveau des surplus sur le marché intérieur canadien et la compétition qui en résulterait entre les agriculteurs de différentes provinces.

Il est bien beau d'avoir le pouvoir d'accomplir des choses, de conclure des ententes en vue de l'exportation, ainsi de suite. Il faut que cela se fasse sérieusement. L'on ne doute pas que cela se fera avec sérieux car, les marchés étrangers, on peut les avoir mais cela peut s'arrêter aussi. A ce moment-là, si les producteurs sont habitués à faire un volume de production à l'intérieur du pays, automatiquement dans la province d'où provient cette production, cela créera une concurrence additionnelle sur le marché intérieur, c'est inévitable.

En fait, c'est tout un ensemble de choses. Je ne me souviens pas si c'était inclus dans le mémoire, ou si la question nous avait été posée, mais l'on discutait des pouvoirs. L'on discutait qu'elle pourrait faire de la production ou quelque chose du genre. Je ne sais pas si cela avait été éliminé; l'on parle de production et de transformation.

Ce que l'on peut répondre, si l'on pense que la société Canagrex devrait être mise en place prioritairement pour faire ces choses, on serait contre. On ne serait absolument pas d'accord avec cela. S'il faut que cela vienne à se produire l'on pense que cela devra être en dernier lieu. La transformation cela peut-être possible. On va prendre, comme exemple, le sirop d'érable. On a une production assez forte au Québec; l'on sait que cela a besoin d'être conditionné parce qu'il y a une détérioration du produit qui se fait avec les années, dans des classements du produit. Souvent aussi, c'est en fonction du marché qu'il peut y en avoir. C'est peut-être bon de le reconditionner pour satisfaire une certaine clientèle. Alors, que Canagrex le fasse faire à contrat par une entreprise, c'est une chose possible. Il ne faut pas, prioritairement, se lancer dans une transformation dans la production, l'on n'est pas d'accord avec cela.

Le sénateur Molgat: Dans ce domaine des pouvoirs de Canagrex, au cours de nos audiences publiques, les objections majeures que nous avons entendues en regard de Canagrex se rapportaient surtout sur ce point, sur cette question des pouvoirs accordés à Canagrex. L'on semblait tourner surtout autour du pouvoir de faire l'achat et la vente directement.

Ceux qui se sont présentés devant nous, en général, disaient: Nous avons maintenant un système de vente pour la majorité de ces produits. Nous ne voulons pas que Canagrex s'y mêle et puisse avoir des effets nocifs sur ce qui se fait déjà, soit par

[Traduction]

Mr. Lemay: If you re-read our brief, we say that the powers vested in the corporation seem to us to be extremely broad. It has enormous powers—if they aren't exercised judiciously, the results will be harmful, either to certain groups of producers or to producers from a certain part of the country. We used this example:

If the export of a particular product coming from one province to a foreign country was developed by Canagrex and then at a later time the agreements with this foreign country were not renewed, it is easy to imagine the problems that might arise in such a situation, of surpluses on the domestic Canadian market and competition between the agriculturalists of the different provinces.

It's all very well to have the powers to get things done, to reach export agreements and so on, but these things have to be done carefully. We don't doubt that they will be done carefully, because the foreign markets are definitely there, but they can come to a halt, too. If that happens, and the producers have got used to a certain volume of production here in Canada, then automatically, in the province that this volume is coming from, this will produce additional competition for domestic markets, that's certain.

Basically it's a whole range of things. I don't recall if that was included in the brief or if we were asked that question, but we were talking about powers. We discussed what might happen to production or something along those lines. I do not know if that was eliminated. In the brief, we also talked about production and processing.

In answer to your question, if Canagrex had been set up primarily to fulfill these objectives, we would have been totally opposed to it. That would have to be the last objective of all. Processing is possible. Take, for example, maple syrup. Significant quantities are produced in Quebec and since the product deteriorates over the years, there is some need for it to be processed. Often, the availability of the product depends on the market. Sometimes it is a good idea to process it to satisfy a certain type of clientele. It is possible that Canagrex could award a contract to a firm to do this. However, we do not agree that the processing of products should be the primary function of the Corporation.

Senator Molgat: Regarding the powers of Canagrex, in the course of the public hearings, the major objections raised with respect to Canagrex focussed primarily on the powers that the Corporation would have, in particular its direct purchasing and selling power.

Those who appeared before us generally said: We already have a marketing system in place for most of these products. We do not want Canagrex to interfere in this system because this could have a negative effect on what is already being done,

[Text]

l'entreprise privée, soit par des groupes de producteurs en coopérative, ainsi de suite. Avez-vous un point de vue sur cette question de l'achat et de la vente?

M. Lemay: On l'avait mentionné dans le mémoire déposé à la Chambre des communes. Pour nous autres—on le mentionne, on l'effleure dans le mémoire soumis tantôt—il faut absolument que Canagrex ne vienne pas en conflit d'intérêt avec les Offices de producteurs, que ce soit des offices nationaux ou provinciaux.

L'on pense que ces organismes sont quand même capables de prendre des ententes avec une telle société, justement pour ne pas créer de conflit, de brèche dans le fonctionnement de ces organismes nationaux.

Pour nous c'est la mise en marché au Québec; je pense que dans d'autres provinces aussi, c'est prioritairement les producteurs qui doivent détenir l'organisation, par l'administration de plans conjoints et d'offices de producteurs.

A ce moment là, c'est ce que l'on souhaite, qu'une organisation comme celle-là pourra éventuellement permettre à ces offices de se développer et je pense si elle le fait, cela pourra permettre à ces offices de se développer plus rapidement, pour que les producteurs participent pleinement à la mise en marché.

Le sénateur Molgat: Comme vous le savez, certains ont proposé que nous ne devrions pas avoir, dans ce projet de loi, le pouvoir d'achat et de vente. Si ce pouvoir était éliminé, que le bill soit adopté sans avoir ce pouvoir spécifique pour Canagrex, à ce moment, seriez-vous en faveur de Canagrex ou non?

M. Lemay: Tel qu'on l'a dit tantôt, on va tenter de garder une certaine logique là-dedans. On a dit tantôt que l'on croit que Canagrex devrait aider les organismes qui sont dans le domaine de la mise en marché et de l'exportation.

Il y a tout un ensemble d'organisations qui ont de grandes opérations; on sait que le gouvernement canadien a de nombreux ministères. Il y en a un, entre autres, qui a un réseau de ramifications, de connaissances au niveau de l'exportation. Il y a une banque de données qui est profitable. Ce que l'on souhaite c'est que cet organisme se lance, en tenant compte de ce qui s'est déjà produit et de ce qui se fait. Est-ce que l'on serait d'accord? Personnellement je n'ai pas de mandat pour vous dire au nom de l'UPA, si on serait d'accord ou non. Si le pouvoir de faire de l'achat était retiré pour une période indéterminée, personnellement, je n'aimerais pas me risquer là-dessus. Je pense que cette attitude pourrait être examinée. Cela pourrait sans doute se comprendre si ce ne sont pas des pouvoirs absolument essentiels pour son développement, son démarrage, Je pourrais peut-être laisser la parole à un producteur qui peut nous dire ce qu'il en pense.

M. Scalabrini: Je n'ai pas le pouvoir de prendre la décision pour les producteurs. Je pense que la position prise par l'UPA, l'a été après consultation avec toutes ces fédérations spécialisées; c'est la position actuelle. S'il y avait des changements, il faudrait consulter de nouveau les fédérations spécialisées et voir ce qui se produirait à ce moment-là, quels seraient les préjudices ou les avantages. Il faudrait réanalyser cela. Présen-

[Traduction]

either by private enterprises or by co-operative groups of producers. How do you see this question of purchasing and selling?

Mr. Lemay: We touched on this point in our brief to the House of Commons. In our estimation, it is absolutely essential that Canagrex not put itself in a conflict of interest position with the producer organizations, whether national or provincial.

Nonetheless we feel that these organizations are perfectly capable of entering into agreements with this kind of corporation, precisely so as not to create any conflict or to disrupt the operation of these national agencies.

We are of course concerned about marketing in Quebec. I think that in the other provinces as well, it is primarily the producers who must organize and administer joint plans and producers associations.

We hope that an organization such as this one will eventually enable these boards to expand. I think that when producers participate fully in the marketing process, these boards can develop more rapidly.

Senator Molgat: As you know, some have suggested that the bill should not give Canagrex purchasing and selling power. If these powers were taken away, that is if the bill was adopted without giving Canagrex these specific powers, would you then still be in favor of such a Corporation?

Mr. Lemay: As we said earlier, we will try to view this issue with a certain amount of logic. We stated earlier that Canagrex should help organizations involved in the marketing and export process.

There are many organizations carrying out major activities. We know that the Canadian government has many departments. In particular, there is one department that has many branches and possesses a great deal of expertise about the export process. It also has a data bank which is very beneficial. We want to see Canagrex get off the ground, but at the same time we want to be certain that what has been accomplished in the past and what is being accomplished today is not disregarded. Would we be in favor of Canagrex if these powers were eliminated? Personally, I do not have the mandate to tell you on behalf of the UPA whether or not we would. If Canagrex's purchasing power was withdrawn for an indefinite period, personally, I would not like to take the risk. Nevertheless, I think we could examine this attitude. It would be understandable if these powers were not absolutely essential in order for Canagrex to get off the ground. Perhaps we could ask a producer what he thinks about this.

Mr. Scalabrini: I cannot make that decision for the producers. I think that the UPA decided to come out in favour of Canagrex after numerous consultations with specialized federations. If the bill was amended in any way, the UPA would have to consult with the specialized federations once again and weigh the pros and the cons of the proposed changes. The question would have to be reexamined. At present, I cannot

[Text]

tement, je ne peux pas vous dire exactement, même si j'ai peut-être une idée, ce que l'on pourrait faire. A ce moment là, je pense qu'il faudrait réévaluer, de toute façon.

Le sénateur Molgat: Je vous remercie. Je comprends très bien que même si votre groupe n'a pas pris de position, pour vous, comme individu, c'est très difficile d'en prendre une. Cette question n'a pas été discutée dans vos groupements?

M. Scalabrini: Non.

Le sénateur Molgat: A ce moment-ci, est-ce que dans votre Union, ou des groupements dans votre Union, tel les producteurs de porcs, faites-vous des efforts de promotion pour l'exportation. Est-ce que cela est de votre domaine?

M. Scalabrini: Actuellement, la Fédération des producteurs de porcs est très jeunes, elle a un an. Nous sommes sur un projet; demain nous avons une assemblée spéciale à Drummondville sur un projet de promotion avec la participation du ministère de l'Agriculture du Québec et la Fédération des producteurs de porcs; nous avons un budget de \$200,000 par année. Nous avons des projets d'agence de vente. Les hausses et les prélèvements, cela n'entre pas dans le cadre d'aujourd'hui; quand même, il demeure que nous avons des projets de promotion.

Pour l'instant, c'est l'intérieur du Québec, une étude du marché. Probablement que l'an prochain, une évaluation en sera faite. Si l'on va plus loin, par exemple au niveau des exportations, c'est une question qui sera à l'ordre du jour, probablement, au courant de l'année 1983.

Le sénateur Molgat: C'est tout pour le moment, monsieur le président.

Senator Anderson: My question may have been asked before, and if it was I apologize.

You said that you represent all of the producers. Are all of the producers in favour of this measure? Was the consensus for this 100 per cent? Some organizations have told us that they received a consensus of only 75 per cent.

M. Scalabrini: Je représente tous les producteurs de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. C'est un plan conjoint qui a été voté au Québec, à 75 p. 100 des producteurs. De la même façon, M. Jacques Proulx président de l'UPA, représente tous les producteurs; moi, je représente les producteurs de porcs. Jacques Proulx, lui, représente tous les producteurs qui, par la loi 64, ont voté à quatre-vingt quelque p. 100, en faveur de l'Union des producteurs agricoles; elle représente tous les producteurs agricoles du Québec.

Le sénateur Riel: Vous parlez des producteurs de porcs, M. Scalabrini; cela ne comprend pas les abattoirs. Les abattoirs ont leurs problèmes particuliers.

M. Scalabrini: Je représente seulement les producteurs de porcs. Nous tentons de travailler, depuis un an ou deux, avec les abattoirs, de voir les marchés d'exportation, les ententes avec les abattoirs. On essaie de plus en plus. Tel que je le disais tantôt, la Fédération est très jeune. Nous travaillons avec les abattoirs, les charcuteries. Nous tentons de travailler au maximum avec eux.

[Traduction]

say exactly what would happen. In any event, we would have to reassess the matter.

Senator Molgat: Thank you. I understand very well that since your group has not taken a stand, for you as an individual, it is very difficult to take one. Your groups did not discuss this question then?

Mr. Scalabrini: No.

Senator Molgat: Then, does your federation, or the groups within your federation, such as the pork producers, make any effort to promote exports. Do you have anything to do with this?

Mr. Scalabrini: The Fédération des producteurs de porcs is a very young organization, having been created only one year ago. We are in the process of organizing a campaign and tomorrow we are holding a special meeting in Drummondville to discuss a promotional campaign to be carried out jointly by the Quebec Department of Agriculture and the Fédération des producteurs de porcs. Our yearly advertising budget totals \$200,000. We are also considering setting up sales agencies. Increases and market surveys perhaps do not enter into the discussion today. However, we are considering promotional campaigns.

For the moment, these promotional campaigns and market surveys will be conducted within the province of Quebec. Next year, we will probably make an evaluation. The question of exports will also be probably discussed during 1983.

Senator Molgat: That is all for the moment, Mr. Chairman.

Le sénateur Anderson: Ma question a peut-être déjà été posée, et si tel est le cas, je m'en excuse.

Vous avez dit que vous représentiez tous les producteurs. Ces derniers sont-ils tous en faveur de cette mesure? Le sont-ils à 100 p. 100? Certains organismes nous ont dit que seuls 75 p. 100 de leurs membres étaient d'accord.

Mr. Scalabrini: I represent all producers with the Fédération des producteurs de porcs du Québec. In all, 75 per cent of producers voted for a joint plan in Quebec. Similarly, Mr. Jacques Proulx from the UPA represents all producers whereas I represent pork producers. Jacques Proulx represents all producers who under Bill 64 voted 84 per cent in favor of the Union des producteurs agricoles. The UPA represents all agricultural producers in Quebec.

Senator Riel: Mr. Scalabrini, you are speaking about pork producers. This does not include the slaughterhouses. They have their own special problems.

Mr. Scalabrini: I represent only pork producers. For the past one or two years, we have been trying to reach agreements with the slaughterhouses and establish export markets. As I said before, the Fédération is a very young organization. We are trying to work as closely as possible with them.

[Text]

D'ici deux ou trois ans, peut-être qu'en Ontario, ils seront très proches des abattoirs et des producteurs. Ils forment presque un tout en Ontario. Au Québec, l'on démarre; et dans les années futures, l'on veut probablement une coalition qui se fera...

Le sénateur Riel: Avec les abattoirs?

M. Scalabrini: C'est ça.

Le sénateur Le Moyne: J'ai l'impression que j'ai peut-être mal entendu tout à l'heure, votre réponse à la question du sénateur Anderson, et je crois que le sénateur Anderson voulait savoir s'il y avait unanimité au sein de votre groupe, quant à votre position.

M. Scalabrini: Oui.

Le sénateur Le Moyne: Non seulement chez les producteurs de porcs, mais à l'Union des producteurs agricoles en général?

M. Lemay: Disons qu'on pourrait répondre plus clairement, parce que ça fait deux ou trois fois que la question revient. Ce que M. Scalabrini a dit tout à l'heure, c'est que l'Union des producteurs agricoles est une confédération, à l'échelle provinciale, et elle est formée de 16 fédérations régionales. Actuellement il y a 14 fédérations de producteurs spécialisés, dont une de ces 14 est la Fédération des producteurs de porcs. A ce moment-là, c'est que ce projet de loi a fait l'objet d'études, lors du congrès de l'UPA à l'automne 1981. Disons qu'on n'avait pas le projet définitif entre les mains, mais on avait quand même suffisamment d'informations nous étant venues de la Fédération canadienne de l'agriculture, parce que l'UPA en est membre, et cela nous avait quand même permis de faire un travail de déblayage assez fort. Ensuite, quand on a eu le projet définitif entre les mains, par notre réseau, avec nos fédérations régionales et le reste, c'est-à-dire les moyens de communication, alors que tout fut analysé de nouveau, et que le conseil général qui est formé des 30 présidents de la Fédération dont j'ai mentionné, a pris connaissance du mémoire de l'UPA, ils nous ont donné leur assentiment pour parler au nom et pour toutes les fédérations.

Pour compléter l'information en réponse au sénateur Anderson, c'est que, au Québec, il y a environ 50,000 producteurs agricoles, et il y a une loi qui a été votée au Québec, en 1972,—la Loi des producteurs agricoles, qui oblige à ce que tout producteur,—en 1972 c'était un certain montant,—et aujourd'hui c'est \$3,000; aujourd'hui, tout producteur agricole qui met pour \$3,000 et plus en marché, a un statut de producteur agricole qui lui est reconnu par cette loi, pour profiter des avantages que procure ce statut de producteur agricole. La loi prévoit qu'il y aura seulement une association qui recevra l'accréditation des producteurs pour parler pour et au nom de ces producteurs. M. Scalabrini vous l'a dit, en 1972, lorsque cette loi a été adoptée, l'Union des producteurs agricoles a demandé l'accréditation, et elle a été votée dans l'ordre de 90 p. cent par les producteurs agricoles du Québec. A ce moment-là, on peut dire que quand l'UPA parle, elle parle pour l'ensemble des producteurs agricoles avec une très forte accréditation. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

The Chairman: Senator Anderson, does that answer your question?

[Traduction]

In two or three years time, perhaps the situation will be like that in Ontario where the slaughterhouses and producers work closely together. Things are just starting up in Quebec and in the future, we will probably see a type of coalition forming...

Senator Riel: With the slaughterhouses?

Mr. Scalabrini: That's correct.

Senator Le Moyne: I have the feeling I misunderstood a while ago your answer to Senator Anderson's question. I believe Senator Anderson wanted to know whether your group's position was a unanimous one.

Mr. Scalabrini: Yes, it is.

Senator Le Moyne: Not only with the pork producers, but with the Union des producteurs agricoles in general?

Mr. Lemay: Perhaps we could try to answer your question more clearly, since this is the second or third time it has come up. What Mr. Scalabrini said a while ago was that the Union des producteurs agricoles is a province wide Federation composed of 16 regional federations. At present, there are 14 federations of specialized producers, one of which is the Fédération des producteurs de porcs. The Canagrex bill was discussed at length at the UPA conference in the fall of 1981. Although we did not have the final draft of the bill in hand, we nevertheless had received sufficient information about it from the Canadian Federation of Agriculture, since the UPA is a member of the CFA. This enabled us to do a considerable amount of preliminary work. When we received the final version of the bill through our network of regional federations and the like, we analyzed everything again and the general council which is made up of 30 federation presidents read the UPA's brief and agreed to allow it to speak on their behalf and on behalf of all the individual federations.

To complete my answer for Senator Anderson, there are approximately 50,000 agricultural producers in the province of Quebec. In 1972, a bill was passed, the Agricultural Producers Act, stipulating that any producer who puts agricultural products valued at \$3,000 or more on the market is awarded a special status and receives certain benefits. Under the terms of the legislation, only one association is accredited to speak on behalf of these producers. As Mr. Scalabrini mentioned, when this legislation was adopted in 1972, the UPA asked to be accredited and 90 per cent of Quebec's agricultural producers voted in favour of accrediting the UPA. Therefore, when the UPA speaks, it is speaking for all agricultural producers. I do not know whether that answers your question.

Le président: Sénateur Anderson, cette réponse vous satisfait-elle?

[Text]

Senator Anderson: Yes, thank you.

Le sénateur Molgat: Comme vous le savez peut-être, nous avons eu jusqu'ici 3 gouvernements provinciaux qui se sont opposés à ce projet de loi: l'Alberta, la Saskatchewan et le Nouveau-Brunswick. A votre connaissance, le gouvernement provincial du Québec a-t-il pris une position quelconque?

M. Lemay: A notre connaissance, non; on ne sait pas s'il en a pris ou non.

Le sénateur Molgat: M. Lemay, vous êtes vous-même directeur du service de mise en marché. Dans vos fonctions, avez-vous eu affaire aux services du gouvernement canadien, dans les questions d'exportations agricoles? Avez-vous travaillé avec eux, à un moment ou à un autre? Je vous demande la question, parce que nous avons eu deux différents points de vue exprimés ici. Certains nous disent que les services ont très bien fait leur travail, que peut-être on pourrait faire mieux, mais que comme base, c'était excellent; d'autres nous disent que ce n'était pas suffisant. Vous, avez-vous une expérience directe?

M. Lemay: Non. Moi, personnellement, je n'ai pas eu d'expérience directe avec les services canadiens à l'exportation. On a beaucoup de relations,—je ne voudrais pas faire de comparaison, mais disons qu'il y a un service provincial de mise en marché, au ministère de l'Agriculture. Alors, nous avons eu des communications avec eux, mais disons que c'est par nos organisations de producteurs, nos offices québécois de commercialisation, sauf, évidemment, dans le cas du lait, des œufs et de la volaille, où l'on sait qu'il y a des offices nationaux de commercialisation,—mais dans les autres productions, en réalité, dans l'exportation il n'y a pas de contact à l'exportation par les offices de producteurs; on n'a pas d'occasions assez fréquentes pour discuter de ces choses-là.

Dans le cas de nos fédérations, on est mis au courant par les fédérations, car les fédérations sont les représentants des agriculteurs au Québec, et siègent sur les offices nationaux de commercialisation. Par exemple, pour les exportations du poulet qui se fait à Cuba, on est mis au courant de ces dossiers-là, mais ce sont les fédérations elles-mêmes qui assument leurs responsabilités avec les autres provinces, au niveau de l'Office national.

Le sénateur Molgat: Alors, pour vous, dans votre travail est surtout à l'intérieur du Canada et non pas à l'exportation?

M. Lemay: C'est surtout à l'intérieur du Québec, pour nous à l'UPA. En fait, le travail du service est d'aider prioritairement à l'organisation des fédérations et des plans conjoints, pour que les producteurs prennent en main la mise en marché de leur production et bien sûr qu'à ce moment-là, le gros du travail, ce sont les conventions avec les usines acheteuses ou les acheteurs du produit, prioritairement à l'intérieur de la province.

Senator Anderson: I believe that the main fear of private enterprises which are against this bill, is that it will interfere with expanding their business. They feel that by Canagrex coming into being and getting markets, that that in fact subsidizes them just by finding markets which those businesses heretofore had to look for by themselves at considerable

[Traduction]

Le sénateur Anderson: Oui, merci.

Senator Molgat: Perhaps you may already be aware that to date, representatives of three provincial governments, namely Alberta, Saskatchewan and New Brunswick, have appeared before this Committee to express their opposition to this bill. To your knowledge, has the Quebec provincial government taken a stand on this issue?

Mr. Lemay: To my knowledge, no. I am not sure how they stand.

Senator Molgat: Mr. Lemay, you are the Director of Marketing. As such, have you had to deal with Canadian government offices abroad on agricultural export issues? Have you ever dealt with government offices abroad at one time or another? I am asking you this because two different viewpoints have been expressed here. Some say that these offices do admirable, even excellent, work while others say they do not provide adequate services. Have you had personal experience in this area?

Mr. Lemay: Personally, I have not had any direct experience with Canadian export services. We have dealings with them. I would not want to make any comparisons, but let us say that there is a provincial marketing service at the Department of Agriculture. We have had contacts with this service, that is to say we have dealt with it through our producer organizations and our Quebec marketing boards, with the obvious exception of those dealing with milk, eggs, and poultry, products for which there are national marketing boards. However, with respect to other products, the producer associations are not directly involved in the export process. Therefore, we do not have many opportunities to discuss such matters.

We are kept informed by the federations. The federations represent Quebec farmers and producers and their members sit on national marketing boards. They keep us informed, for example, of the situation regarding poultry exports to Cuba, but it is the federations themselves which assume the responsibilities with the other provinces at the national board level.

Senator Molgat: Therefore, your work essentially involves the domestic market and not the export market?

Mr. Lemay: We at the UPA are primarily concerned with the Quebec market. The UPA's primary role is to help with the organization of federations and joint plans so that producers can assume responsibility for the marketing of their products. The bulk of the work is comprised of agreements with the purchasing plants or the product buyers within the province.

Le sénateur Anderson: je crois que les entreprises privées qui sont opposées à ce projet de loi craignent essentiellement qu'il ne nuise à l'expansion de leurs affaires. Elles estiment que Canagrex les subventionne en leur trouvant des marchés, tâche qu'auparavant elles accomplissaient elles-mêmes à un coût fort élevé. L'une des raisons pour lesquelles vous refuseriez ce

[Text]

expense. Is that one of the reasons that you would not consider a subsidy of any kind by finding markets for your organization, for instance? Perhaps you could explain it a little clearer if you understand what I mean. I believe that we heard some of the groups say that that was one of their objections to it.

M. Lemay: Je peux dire que la position de ces groupes, s'ils sont venus la présenter comme cela, vient assez en contradiction avec ce que nous pensons, et je l'ai dit tout à l'heure, nous pensons, quant aux producteurs du Québec, qu'une société comme cela devrait être un outil qui permettrait, justement prioritairement, à des organismes déjà engagés dans l'exportation, de travailler à faire plus d'exportations et à mieux le faire. Ce qui n'empêche pas, bien sûr que certains de ces organismes peuvent avoir une crainte de voir venir un organisme national, qu'ils pourraient considérer comme étant concurrentiel, à un moment donné. Quant à nous, notre position sur cela, c'est sûr que nous trouvons que ces gens peuvent avoir des raisons de manifester ces appréhensions, mais on ne voudrait pas que, pour des raisons comme cela, un tel projet soit mis de côté parce que nous pensons que, justement, le plan triennal de travail, qui est prévu à la fin du texte de loi, devient très important. Peut-être que la recommandation que nous avons faite et sur laquelle nous n'avons pas eu tellement de questions, c'est peut-être là, la garantie; c'est le septième article, le plan de la société, où on demande qu'il soit discuté avec les agriculteurs. Ce qui est bien important dans cela, c'est qu'il faut qu'un outil comme ça, comme Canagrex, serve les fins des agriculteurs en premier, et non pas celui du transformateur et des autres intermédiaires à travers cela car tous ces groupes là sont des outils de service. Ce que nous voulons, c'est que justement il y ait des productions au Québec. Je me rappelle, le sénateur Riel va s'en rappeler et le sénateur Molgat va s'en souvenir également, lorsque nous avons déposé au comité sénatorial à Lennoxville, on avait mentionné, à ce moment là, qu'on a des productions, depuis quelques années, qui sont en départ d'expansion. On a des problèmes énormes au Québec, d'établissement de jeunes agriculteurs et d'expansion d'agriculture, parce que justement les marchés sont quand même assez limités à l'intérieur, et on sait que les marchés d'exportation sont difficiles et sont limités. A ce moment là, on pense que, avec Canagrex, le gouvernement du Québec se donne un outil, parce que l'exportation à l'extérieur du pays est de son ressort, et il se donne un outil pour pouvoir se permettre de mieux réaliser, en fait, ses politiques d'exportation. Mais, il est sûr que pour ceux qui le voient comme étant un outil concurrentiel, et qui s'opposent au projet, je dois dire qu'ils sont logiques si c'est avec ces lunettes qu'il voit le projet, mais nous, nous ne le voyons pas comme cela. On ne serait pas en accord, si le projet avait été conçu en vue de venir concurrencer le producteur dans la production et autant le transformateur dans la transformation, et d'aller aussi concurrencer sur le marché d'exportation,—là on ne serait pas d'accord non plus.

C'est pour cela que la question que pose le sénateur Molgat, à savoir quelle serait notre attitude si le pouvoir d'achat et de vente était retiré de cette société, on ne peut pas y répondre parce qu'on sait que c'est une très importante question, et cela demanderait une analyse en profondeur de toute cette attitude.

[Traduction]

genre de subvention, est-ce parce que vous ne voulez pas que cet organisme s'occupe de vous trouver des marchés? Peut-être pourriez-vous expliciter ce point si vous comprenez ce que je veux dire. Je crois que certains groupes que nous avons entendus nous ont dit achopper sur ce point.

Mr. Lemay: I can say that the position taken by these groups, if that is indeed how they presented it contradicts quite clearly our views. As I stated earlier, Quebec producers feel that a corporation such as Canagrex should be a tool enabling organizations already involved in the export business to increase their export volume and improve their performance. Of course, this does not remove the fear that some organizations have of seeing a national organization emerge, one that could end up being a competitor. We understand that they may have good reason to be concerned, but we would not want a bill such as this to be scrapped for those reasons because we feel that the three-year corporate plan provided for in the bill is very important. One of the recommendations that we made in our brief has not given rise to many questions. In point 7, we recommended that the corporate plan be prepared in consultation with the agriculturalists. This is perhaps our guarantee. The important thing here is that an agency such as Canagrex must serve first and foremost the interests of agriculturalists and not the processors and other intermediaries who are our service tools. What we want is to expand production in Quebec. I recall, as I am sure Senator Riel and Senator Molgat do, that when we tabled our brief to the Senate Committee in Lennoxville, we mentioned at the time that in the past several years, we had begun to expand production. We are facing major problems in Quebec with respect to agriculture expansion and the establishment of young farmers because domestic markets are rather limited and export markets are closed and hard to break into. I think that Canagrex will give the government of Quebec a tool because the foreign export market will be its responsibility. Canagrex will provide it with a tool to better implement its export policies. However, for those who see the Corporation as a competitor and who are opposed to it, I must say that they are being logical. That is their perception of the issue, but it is not ours. If the bill had been designed with this objective in mind, we would not be in favour of it. In other words, if Canagrex was being set up in order to provide direct competition for the producer and the processor on the export market, then we would not be in favour of it either.

For this reason, we cannot answer Senator Molgat's question as to what our attitude would be if the Corporation's buy and sell power was withdrawn. This is a very important question and would require a great deal of thought on our part.

[Text]

C'est sûr que ce que je peux répondre aujourd'hui, c'est que ça lui enlèverait de très gros pouvoirs. C'est la seule chose qu'on peut dire; c'est comme si on achetait un autobus sans sièges, avec seulement le siège du conducteur; ce serait un autobus quand même, mais beaucoup moins pratique.

Senator Anderson: I understand what you mean. The producers are the primary people to be considered, but that would not be at the expense of the processors because they are just as necessary if you want to export; nor would it be at the expense of the exporter since everyone has to enter into the picture.

M. Lemay: Oui.

Le sénateur Le Moyne: En somme, nous pouvons conclure que vous trouvez, comme pour toute loi, qu'il s'agit d'un risque, que dans ce cas-ci, il s'agit d'un bon risque?

M. Lemay: Nous le prenons comme un risque calculé. Votre exemple est très bon. Dans toute nouvelle loi adoptée, il est sûr que la mise en application peut y faire beaucoup. Tout est dans la façon de l'appliquer.

M. Scalabrini: Il y a une chose que je veux ajouter. J'ai ici des chiffres qui ont été compilés à la Fédération. Il s'agit de chiffres concernant l'exportation du porc au Canada en 1981. Cette année, nous avons exporté 1,650,000 têtes au Canada. C'est l'exportation totale du Canada entier. Il y a différents marchés où nous remarquons que la tendance est au développement. C'est dans ce sens que nous verrions bien Canagrex travailler. Canagrex pourrait nous aider pour les marchés de la Nouvelle-Zélande, Trinidad et Tobago, la République dominicaine, le Venezuela, la Suède. Il y a aussi des marchés potentiels comme la Tchécoslovaquie, l'URSS, et l'Amérique du Sud. Ce sont des marchés potentiels. Quand aux premiers pays que j'ai nommés tantôt, ce sont des marchés, qui bien lentement, commencent à se développer. Nous avons vendu à six ou sept de ces pays l'année dernière 200,000 têtes. Ce n'est pas beaucoup. Quand même, cela est important pour les producteurs de porcs du Canada, car nous avons un surplus de 15 à 20 p. 100. Dans ce sens, Canagrex aurait un très bon rôle à jouer, en recherchant des marchés potentiels. D'ailleurs, nous entrons graduellement à l'intérieur de ces marchés. C'est dans ce sens que nous, de la Fédération, nous voyons assez positivement la société Canagrex.

The Chairman: If there are no further questions, honourable senators, I would thank Mr. Lemay and the people with him for their presentation. We appreciate having this evidence on the record. Thank you.

The committee adjourned.

[Traduction]

What I can say at this time is that such a move would strip Canagrex of much of its powers. It would be something like buying a bus that has only a seat for the conductor. It would indeed be a bus, but not a very practical one.

Le sénateur Anderson: Je comprends ce que vous voulez dire. Les producteurs sont les premiers dont il faut tenir compte, mais cela ne doit pas se faire aux dépens des transformateurs parce qu'ils sont tout aussi nécessaires à l'exportation. Il ne faudrait pas non plus négliger l'exportateur puisqu'il a lui aussi un rôle important à jouer.

Mr. Lemay: Yes.

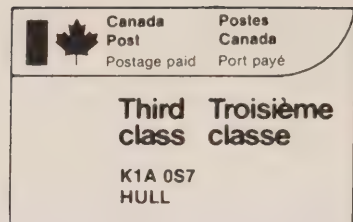
Senator Le Moyne: In short, you feel that like any other piece of legislation, this bill is a risk, but, in this case, a good risk?

Mr. Lemay: We feel it is a calculated risk. Of course the manner in which legislation is implemented is very important. In fact it is everything.

Mr. Scalabrini: I would like to add one thing here. I have some figures which were compiled by the Federation. They concern Canada's exports of hogs in 1981. This year, Canada exported 1,650,000 heads. That's the total export figure for all of Canada. We have noted that different markets are expanding. Canagrex could help us in these areas. For example, Canagrex could help us develop our markets in New Zealand, Trinidad and Tobago, the Dominican Republic, Venezuela and Sweden. There are also potential markets such as Tchechoslovaquie, the USSR and South America. The market for our products in the first group of countries I mentioned is slowly but surely expanding. We sold 200,000 heads to six or seven of these countries last year. This may not seem like very much. However, it is an important step for pork producers in Canada because we had a 15 to 20 percent surplus. Canagrex could play a very important role in seeking out potential markets. We are slowly making inroads into these markets and the Federation feels that Canagrex could play a very important role in this area.

Le président: S'il n'y a plus d'autres questions, honorables sénateurs, j'aimerais remercier M. Lemay et ses collègues de leur exposé. Nous nous félicitons que ces témoignages figurent au compte rendu. Merci.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From l'Union des producteurs agricole

Mr. André Lemay, Marketing Director;
Mr. Yvon Scalabrini, President, Fédération des producteurs
de porc du Québec
Mr. Daniel Ferron, Legal Counsel.

De l'Union des producteurs agricole

M. André Lemay, directeur de la mise en marché;
M. Yvon Scalabrini, président, Fédération des producteurs
de porc du Québec
M. Daniel Ferron, notaire et conseiller juridique.

41
C 25
A 48



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

l'Agriculture

Chairman:
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Président:
L'honorable HERBERT O. SPARROW

Tuesday, June 21, 1983

Le mardi 21 juin 1983

Issue No. 27

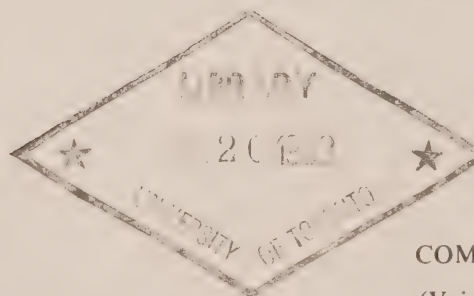
Fascicule n° 27

Complete proceedings on:

The examination of Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada"

Seul et unique fascicule concernant:

L'étude du projet de loi C-85, «Loi constituant la société Canagrex, chargée de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada»



APPEARING:
(See back cover)

COMPARAÎT:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bonnell	Phillips
*Flynn	Riel
Hastings	Riley
Inman	Roblin
Le Moyne	Rowe
Marshall	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Yuzyk

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Herbert O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Nurgitz
Anderson	*Olson
Bonnell	Phillips
*Flynn	Riel
Hastings	Riley
Inman	Roblin
Le Moyne	Rowe
Marshall	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Yuzyk

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate of Tuesday, June 21, 1983:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Olson, P.C., seconded by the Honourable Senator Frith, for the second reading of the Bill C-85, intituled: "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative, on division.

The Bill was then read the second time, on division.

The Honourable Senator Olson, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Frith, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 21 juin 1983:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Olson, C.P., appuyé par l'honorable sénateur Frith, tendant à la deuxième lecture du Projet de loi C-85, intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, chargée de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée, sur division.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois, sur division.

L'honorable sénateur Olson, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Frith, que le projet de loi soit déféré au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 21, 1983
(49)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 8:00 p.m., the Deputy Chairman, the Honourable Cyril B. Sherwood, presiding.

Present: The Honourable Senators Sherwood, Adams, Anderson, Bonnell, Flynn, Hastings, Le Moyne, Marshall, McGrand, Olson, Phillips, Riel, Riley, Roblin, Rowe. (15)

In attendance: Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Appearing: The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., M.P., Minister of Agriculture.

The Committee, in compliance with the Order of Reference of Tuesday, June 21, 1983, proceeded to consider Bill C-85, intituled "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada".

The Minister of Agriculture made a presentation and answered questions put to him by the Committee.

It was moved by Senator Bonnell

THAT Bill C-85 be reported without amendment.

In amendment, it was moved by Senator Roblin

THAT Clause 14(1)(a) be deleted from Bill C-85.

After debate, the question being put on the amendment, it was by a show of hands, resolved in the negative: yeas 3; nays 9.

After further debate, the question being put on the main motion, it was resolved in the affirmative, on division.

At the request of Senator Flynn, Senator Olson undertook to have portions of the French language text of the Bill reviewed by the Department of Justice.

At 9:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 21 JUIN 1983
(49)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 20 heures sous la présidence de l'honorable sénateur Cyril B. Sherwood, (vice-président).

Présents: Les honorables sénateurs Sherwood, Adams, Anderson, Bonnell, Flynn, Hastings, Le Moyne, Marshall, McGrand, Olson, Phillips, Riel, Riley, Roblin, Rowe. (15)

Aussi présente: M^{me} Sally Rutherford, directrice adjointe à la recherche pour le Comité.

Comparaît: L'honorable Eugene F. Whelan, C.P., député, ministre de l'Agriculture

Le Comité, conformément à son ordre de renvoi du 21 juin 1983, étudie l'objet du projet de loi C-85 intitulé: «Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada».

Le ministre de l'Agriculture fait une déclaration préliminaire puis répond aux questions des membres du Comité.

Le sénateur Bonnell propose:

Que rapport soit fait du projet de loi C-85 sans amendement.

Le sénateur Roblin modifie cette motion et propose:

QUE l'alinéa 14(1)(a) soit supprimé du projet de loi C-85.

Après discussion, lors d'un vote à main levée, la modification est rejetée; pour, 3; contre, 9.

Après nouvelle discussion, la proposition originale est mise aux voix et adoptée.

A la demande du sénateur Flynn, le sénateur Olson s'engage à faire revoir certains passages de la version française du projet de loi par le ministère de la Justice.

A 21 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

June 22, 1983

The Standing Senate Committee on Agriculture to which was referred Bill C-85, "An Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada" has in obedience to the order of reference of Tuesday, June 21, 1983, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le 22 juin 1983

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, auquel on a renvoyé le Projet de loi C-85 intitulé, «Loi constituant la société Canagrex, chargée de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada», a conformément à l'ordre de renvoi du mardi 21 juin 1983, examiné ledit Projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le vice-président

C. B. Sherwood

Deputy Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 21, 1983

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-85, to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada, met this day at 8 p.m. to consider the bill.

Senator Cyril B. Sherwood (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, I should like to welcome the Honourable Eugene Whelan, Minister of Agriculture. I understand that he has some remarks to make in connection with Bill C-85 now before us. I now call upon the minister.

The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., M.P., Minister of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman, I am pleased to have this opportunity to appear once again before the Standing Senate Committee on Agriculture to speak to you on this occasion on the merits of Bill C-85, legislation to establish the Canadian Agriculture Export Corporation, commonly called Canagrex.

Needless to say, there has been a tidal wave of opinion concerning the Canagrex legislation by the bill's detractors. Their opposition has centred on a number of areas, but more specifically on the clause in the bill allowing for the powers to buy and sell. Those opposed continue to claim that with such powers Canagrex will in direct competition with the traditional trade. They talk about the power to buy and sell as though it was originated just for Canagrex. On both counts—and I say this for the thousandth time—they are wrong, and I will explain why.

First, Canagrex's specific mandate is to assist expansion of agricultural exports. It was never the intention, nor is it now, to usurp what has traditionally been happening in the export trade in this country. We have excluded the Canadian Wheat Board and the Canadian Dairy Commission because those bodies are fulfilling a specific mandate in the agri-food export sector.

Through an amendment which was agreed to by the Conservative agriculture critic, the Honourable John Wise, during the Commons Agriculture Committee hearings, Canagrex will become involved only "upon request" and will not act unilaterally. In other words, if someone wants the services of Canagrex—and that includes buy and sell—they can ask. Canagrex will not impose its powers on anyone. It has to be asked to be a partner. The buy-and-sell clause is there to allow Canagrex to complete export market deals on behalf of Canadians.

Mr. Chairman, this crystal ball gazing, suggesting that Canagrex will begin robbing traditional traders of their opportunities to compete is a lot of nonsense. I have said from the

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 21 juin 1983

[Traduction]

Le Comité permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 20 heures pour étudier le projet de loi C-85, Loi constituant la société Canagrex, chargée de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada.

Le sénateur Cyril B. Sherwood (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, je souhaite la bienvenue à l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture, qui, a quelques observations à faire au sujet du projet de loi C-85 que nous étudions. Vous avez la parole, monsieur le ministre.

L'honorable Eugene F. Whelan, C.P., ministre de l'Agriculture: Je vous remercie, monsieur le président. Je suis heureux de comparaître à nouveau devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture pour parler cette fois-ci du bien-fondé du projet de loi C-85, Loi constituant la société canadienne pour l'exportation des produits agricoles, communément appelée la société Canagrex.

Est-il besoin de rappeler que les opposants au projet de loi ont largement manifesté leurs objections à la création de cette société. Leur opposition a trait à un certain nombre d'aspects, mais plus précisément à la disposition par laquelle est conféré le pouvoir d'acheter et de vendre. Ces détracteurs continuent d'affirmer que, si elle dispose d'un tel pouvoir, la société Canagrex livrera une concurrence directe au commerce traditionnel. Ils parlent de ce pouvoir d'acheter et de vendre comme s'il n'avait été créé qu'à l'intention de Canagrex. A ces deux égards, je le répète pour la millième fois, ils sont dans l'erreur, et je vais expliquer pourquoi.

D'abord, Canagrex a pour mandat précis de faciliter et de promouvoir l'exportation de produits agricoles. Il n'a jamais été question, et il n'en est pas non plus question maintenant, de nous emparer de ce qui, par tradition, revient au secteur du commerce à l'exportation de ce pays. Nous avons fait exclusion de la Commission canadienne du blé ainsi que de la Commission canadienne du lait parce que ces organismes ont un mandat spécifique en matière d'exportation de produits agro-alimentaires.

A la suite d'une modification qui a été acceptée par le critique de l'agriculture du parti conservateur, l'honorable John Wise, au cours des audiences du Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, Canagrex n'interviendra que «sur demande», et n'agira pas de façon unilatérale. Autrement dit, si quelqu'un désire faire appel aux services de Canagrex, qui comprennent la vente et l'achat, il peut le lui demander. Canagrex ne s'imposera à personne, et ne peut agir en tant qu'associée que si elle y a été invitée. La disposition relative au pouvoir d'achat et de vente a été incluse pour permettre à Canagrex de conclure des transactions commerciales d'exportation au nom de Canadiens.

Monsieur le président, cette approximation qui laisse entendre que Canagrex priver les négociants traditionnels d'occasions qui s'offrent à eux de livrer concurrence n'est qu'un tas

[Text]

beginning—and this was recognized by the originators of the bill, the farm organizations, and then the Canadian Federation of Agriculture picked it up—that in the areas of grain, oilseeds and a number of other agri-food commodities, a good job was being done. No one has ever denied this and, in fact, I have on numerous occasions praised the initiative of our private enterprise traders for the job they have done on behalf of Canada. But I say that a better job can be done, and this is backed up by the Canadian Federation of Agriculture, the National Farmers' Union,—the two groups that tend to fight each other, yet in this instance are agreed—the Canadian Horticulture Council, a nationwide organization, and a host of other agri-food related organizations.

The chief area of concern has been the lack of focus given to agriculture products, particularly those commodities where Canada has not had a good sound track record. Agriculture Canada, in liaison with producer groups and other government agencies, have identified upwards of \$500 million worth of potential sales which an agency such as Canagrex could address. Those potential sales are not a figment of someone's imagination; they are real.

For a host of reasons private traders have decided to shy away from certain commodities for sale on the export market, not the least of which is the growing trend in recent years by foreign countries to want to deal state to state.

What I am stating simply is that producers in a wide range of commodities, other than grain and oilseeds, want to find and capture markets for their goods, to address that \$500 million potential—pardon me for saying so, Mr. Chairman, but I think I am using a conservative figure—and make every effort to have that identified potential sale figure increased.

They have identified, as I have said on numerous occasions, potential buyers, but because of the fragmented manner in which we have gone about promoting sales of our agri-food products, they have witnessed time and time again other countries, our competition, gaining the sales. Canagrex can help, through a co-ordinated approach, to capture those once lost opportunities for Canada.

This crown corporation is needed. Crown corporations have been good for Canada and, in fact, if one checks the record, one finds that it was a Conservative government that established such esteemed crown corporations as the Canadian National Railways, the Canadian Broadcasting Corporation and, of course, the Canadian Wheat Board. All have the power to buy and sell and they have not abused that power, so far as I am concerned. In fact, as I have said on many occasions, Canada has, through the Agricultural Products Board Act passed in 1952, the power to buy and sell. I use it continually. At the present time we have bought about \$8 million worth of canned produce in southwestern Ontario, at the request of the Canadian Food Processors, to enable small canners, or entrepreneurs to stay in business this year, because of the huge quantity they had on hand and the fact that they could not obtain financing from the banks this year unless we did that.

[Traduction]

de sottises. Je dis depuis le début, et je suis appuyé en cela par les parrains du projet de loi, les organisations d'agriculteurs ainsi que la Fédération canadienne de l'agriculture, que dans le domaine des céréales, des graines oléagineuses et d'un certain nombre d'autres produits agro-alimentaires de base, nous avons fait du bon travail; personne ne l'a jamais nié, et, en réalité, j'ai à maintes reprises loué les initiatives de nos négociants du secteur privé pour le travail qu'ils ont fait au nom du Canada. J'ajoute, toutefois, qu'il est possible de faire du meilleur travail ce dont conviennent la Fédération canadienne de l'agriculture, ainsi que le Syndicat national des cultivateurs, deux groupes qui ont tendance à se coutrécarrer mutuellement, mais qui cette fois s'accordent, de même qu'en conviennent le Canadian Horticultural Council, une organisation nationale, et maintes autres organisations qui s'intéressent au domaine de l'agro-alimentaire.

Le principal objet de préoccupation est le manque d'intérêt accordé aux produits agricoles, et plus particulièrement aux produits de base pour lesquels le Canada n'a pas un excellent dossier. Agriculture Canada, de concert avec des groupes de producteurs et d'autres organismes gouvernementaux, a établi qu'un organisme comme Canagrex pourrait trouver des débouchés potentiels de 500 millions. Ces ventes potentielles ne sont pas une fiction, mais bien une réalité.

Pour maintes raisons, les négociants du secteur privé ont décidé de demeurer en retrait de l'exportation de certaines denrées, une raison non négligeable étant la tendance croissante au cours des dernières années chez les pays étrangers de négocier d'État à État.

Je dis simplement que les producteurs, en ce qui concerne une grande variété de produits autres que les céréales et les graines oléagineuses, veulent trouver et s'accaparer des débouchés pour leurs produits, atteindre cet objectif potentiel de 500 millions de dollars—monsieur le président, je cite ici un chiffre modéré—et font tout ce qu'ils peuvent pour augmenter ce chiffre d'affaires potentiel que nous avons établi.

Ils ont repéré, comme je l'ai souvent dit, des acheteurs possibles, mais étant donné que nous n'avons procédé que de façon fragmentaire pour promouvoir la vente de nos produits agro-alimentaires, ils ont à maintes et maintes reprises vu d'autres pays, nos concurrents, s'approprier ces ventes. Canagrex peut par une approche coordonnée contribuer à regagner ces débouchés qui ont échappé au Canada.

Cette société d'État est nécessaire. Les sociétés d'État ont bien servi le Canada et, en réalité, quand on se tourne vers le passé, on constate que c'est un gouvernement conservateur qui a mis sur pied des sociétés d'État aussi appréciées que les chemins de fer du Canadien national, la Société Radio-Canada et bien sûr la Commission canadienne du blé. Toutes ont le pouvoir d'acheter et de vendre, et n'en ont pas abusé, à ce que je sache. En fait, au risque de me répéter, le Canada possède, aux termes de la Loi sur l'Office des produits agricoles, adoptée en 1952, le pouvoir d'acheter et de vendre. Je m'en sers continuellement. Nous venons tout juste d'acheter pour environ 8 millions de dollars de conserves provenant du sud-ouest de l'Ontario, et ce à la demande de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires, pour permettre aux petites conserveries de demeurer en affaires cette année, étant donné les imposantes réserves dont elles disposent

[Text]

So we used that power in that situation and in turn, we will turn that product back to them to sell on the market. So long as we get our money back, we don't care.

Senator Hastings: What product was that?

Hon. Mr. Whelan: Canned tomatoes. They were stored in warehouses. We are using that power in British Columbia for another canning company. We were using it in different parts of Canada, but it is mostly in the horticulture section or the perishable meat sector. We are using it in connection with turkeys in British Columbia at the present time. As I have said, the powers have never been abused under this act, nor have provinces such as Saskatchewan, Prince Edward Island and Quebec abused the powers. Saskatchewan, with its crown corporation, has the power to buy and sell and may have been successful in selling approximately 1,000 Hereford cattle to Romania. In Saskatchewan they are using the act they have there. They have not abolished any crown corporation, except one that I believe had something to do with fur buying. You may recall that the new government said it was going to abolish them. I asked the deputy premier and also the house leader and Minister of Agriculture, if they intended to abolish any of the crown corporations, and I was told that they would not do so if they were making money. So they have abolished only that little one that was engaged in the fur buying business.

Mr. Chairman, I know that honourable senators will agree with me when I say that we in Canada have always recognized the need to address certain problems within our social-economic makeup in a way that allows for equality. We have strived in Canada, and I believe with great success, to ensure that all Canadians have the opportunity to reap the many benefits that this country has to offer.

Within the world of agri-food exporting, the competition is fierce. One need only look to the mechanisms for promoting increased agri-food sales employed by the United States to realize this. A few months ago President Reagan signed into law the Export Trading Act, which gives the American agriculture export effort tremendous advantages over other countries. Canadian producers should not be denied the opportunity to compete on an equal footing, and Canagrex will provide, at least to some extent, that opportunity.

Canagrex will not be in business to compete with Canadians. It will be in business to compete with other countries. Through a co-ordinated approach involving all the players in the Canadian agri-food exporting scene, I believe that Canagrex can be the missing catalyst long sought by the agricultural community in this country to increase agriculture export sales.

Canagrex will expand the current Canadian effort in the world of foreign trade, and that has to be a good thing. When

[Traduction]

et le fait qu'elles ne pouvaient cette année obtenir de financement des banques à moins que nous n'intervenions ainsi. Nous nous sommes donc servi de ce pouvoir, et en retour, nous leur rendrons ce produit pour qu'elles le vendent sur le marché. Tant que nous sommes remboursés, nous ne nous inquiétons pas.

Le sénateur Hastings: De quel produit s'agissait-il?

L'honorable M. Whelan: De conserves de tomate stockées dans des entrepôts. Ce pouvoir nous sert aussi en Colombie-Britannique pour aider une autre conserverie. Nous nous en sommes servi dans d'autres parties du Canada, surtout dans le domaine des produits horticoles et de la viande périssable. Actuellement, nous y recourons dans le cas de la dinde, en Colombie-Britannique. Nous avons jamais abusé des pouvoirs conférés aux termes de cette loi, pas plus que n'en ont abusé des provinces comme la Saskatchewan, l'Île-du-Prince-Édouard et le Québec. La Saskatchewan, qui possède sa propre société d'État, a le pouvoir d'acheter et de vendre et est sans doute parvenue à vendre 1,000 bêtes Hereford à la Roumanie. En Saskatchewan, on se sert de la loi qui y est en vigueur. On n'y a supprimé aucune société d'État, sauf une qui, je pense, s'occupait d'achat de fourrure. Vous vous rappelez peut-être que le nouveau gouvernement a averti qu'il allait les faire disparaître. J'ai demandé au vice-premier ministre et au leader à la Chambre, qui est aussi ministre de l'Agriculture, s'il avait l'intention de dissoudre une société d'État, et il m'a répondu qu'il ne le ferait pas si elles étaient rentables. On n'a ainsi supprimé que cette petite entreprise qui s'occupait d'achat de fourrure.

Monsieur le président, je sais que les honorables sénateurs seront d'accord avec moi pour dire qu'au Canada nous avons toujours reconnu la nécessité de nous attaquer à certains problèmes liés à notre conjoncture socio-économique en adoptant une façon de faire qui garantisse l'égalité. Au Canada, nous nous sommes efforcés, et je pense que nous y sommes vraiment parvenus, de faire en sorte que tous les Canadiens aient la possibilité de recueillir autant d'avantages que ce pays a à en offrir.

Dans le domaine de l'exportation des produits agro-alimentaires, la concurrence est très forte. Il suffit pour s'en rendre compte d'étudier les mécanismes de promotion des ventes de produits agro-alimentaires qu'utilisent les États-Unis. Il y a quelques mois, le président Reagan a signé la loi dite Export Trading Act qui confère aux exportateurs américains de denrées agricoles d'énormes avantages sur les autres pays. Les agriculteurs canadiens ne devraient pas être privés de l'occasion de livrer concurrence sur un pied d'égalité, et Canagrex leur offrira cette possibilité dans une certaine mesure.

Le but de Canagrex ne sera pas de concurrencer les Canadiens, mais bien les autres pays. Par une approche coordonnée à laquelle participeront tous les acteurs jouant un rôle dans l'exportation de nos produits agro-alimentaires, Canagrex pourrait devenir le catalyseur qu'a longtemps attendu la communauté agricole du pays pour accroître son chiffre d'affaires à l'exportation.

Canagrex accentuera les efforts que déploie actuellement le Canada dans le domaine du commerce avec l'étranger, et ce

[Text]

one reads the bill in its entirety, one discovers that the bill was written and amended in such a way as to provide for an equitable and comprehensive approach to assisting export marketing. When the Commons committee met over a period of four months and adopted 14 amendments, it did so in the spirit of ensuring that the legislation related to and addressed the problems that the Canadian Federation of Agriculture and others identified as being troublesome.

The Auditor Gen lauded one of those amendments, which calls for a yearly comprehensive audit—something no other crown corporation is subject to, provincial or federal. It is the first time that has ever been put into a bill—and here I am quoting the Auditor Gen. He complimented us in his year-end report for doing this. This amendment exemplifies the spirit of attempting to alleviate fears about Bill C-85.

When the “at request” clause was added to the amended version of the bill, Mr. Wise stated at the time that he thought the amendments were “reasonable”. He, like other members on that committee, were committed to constructing legislation that would benefit all those involved in the agri-food industry. I believe this was accomplished. It was only after a number of people inside and outside government decided to politicize this bill that problems arose. I am pleased, however, that in the tradition of our Canadian democratic structure those who had strong feelings about Bill C-85 have had the opportunity to express their views. While I do not agree, I respect the right to disagree and I know that the fears that they have expressed will fade once they begin to see that Canagrex will not be an instrument of their undoing but, rather, an agency which will be identified as a facilitator to increasing agri-food export trade. I would again point out to honourable senators that the majority of the board which will be running Canagrex will be comprised of private sector people. Some are demanding that 50 per cent of the board be producers. I have a stack about a foot high of people who are offering to be directors, managers, and so on. You would be amazed to see the companies which some of these people come from. Some of the companies are known nation wide.

Mr. Chairman, that is all I have to say. I will be happy to answer any questions honourable senators may have.

The Deputy Chairman: Senator Bonnell will be the lead off questioner.

Senator Bonnell: Mr. Chairman, the minister mentioned some organizations that were in favour of this legislation. Could he give us some organizations that are against it?

Hon. Mr. Whelan: There is the Canadian Cattleman's Association, different stock breeders associations and sections of some organizations such as the bee keepers association. In the case of the Bee Keepers Association some sections are in favour and some are not. The national organization neither supported nor rejected the bill and has said nothing against the corporation. The list is quite substantial on both sides. Adding

[Traduction]

sera une bonne chose. Quand on lit le projet de loi d'un bout à l'autre, on constate qu'il a été rédigé et modifié de façon à constituer une mesure équitable et complète d'aide à la commercialisation des produits d'exportation. Le Comité de la Chambre des communes qui s'est réuni pendant quatre mois et a adopté quatorze modifications l'a fait pour s'assurer que le projet de loi traite des problèmes que la Fédération canadienne de l'agriculture et d'autres entités considèrent comme gênants.

Le Vérificateur général a loué une de ces modifications qui prévoit une vérification annuelle complète, ce à quoi aucune autre société d'État n'est assujettie que ce soit au provincial ou au fédéral. C'est la première fois qu'une telle condition est inscrite dans un projet de loi, et je reprends ici les propos du Vérificateur général. Il nous en a félicité dans son rapport de fin d'année. Cette modification montre qu'on tente de dissiper les craintes que peut susciter le projet de loi C-85.

Quand la disposition «sur demande» a été ajoutée à la version modifiée du projet de loi, M. Wise a à l'époque déclaré qu'il estimait les modifications «raisonnables». M. Wise, comme d'autres membres de ce Comité, s'efforçait de préparer un projet de loi qui profite à tous les acteurs de l'industrie agro-alimentaire. Je crois que nous y sommes parvenus. Ce n'est qu'après qu'un certain nombre de fonctionnaires et d'autres personnes eurent décidé de politiser ce projet de loi que les problèmes ont surgi. Je suis toutefois heureux du fait que, conformément à la tradition de notre régime démocratique canadien, ceux qui s'opposaient fortement au projet de loi C-85 aient eu l'occasion de s'exprimer. Bien que je ne sois pas d'accord avec eux, je respecte leur droit au désaccord, et je sais que les craintes qu'ils ont exprimées se dissiperont dès qu'on constatera que Canagrex ne sera pas l'instrument de leur malheur, mais bien au contraire un organisme servant à accroître nos exportations agro-alimentaires. Je souligne à nouveau aux honorables sénateurs que la majorité des membres de la commission qui gèrera Canagrex sera constituée de personnes du secteur privé. Certains veulent que la moitié du conseil d'administration soit constituée d'agriculteurs. J'ai une pile d'un pied d'épaisseur de lettres de gens qui s'offrent pour occuper des postes de directeurs, de gestionnaires, de cadres. Vous seriez étonnés de voir à quelles entreprises ces gens appartiennent. Il s'agit dans certains cas de sociétés connues dans tout le pays.

Monsieur le président, c'est tout ce que j'ai à dire. Je suis maintenant prêt à répondre à toute question que les honorables sénateurs voudront bien me poser.

Le vice-président: Le sénateur Bonnell posera la première question.

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, le ministre a mentionné certains organismes qui approuvaient ce projet de loi. Pourrait-il en nommer qui s'y opposent?

L'honorable M. Whelan: L'Association canadienne des éleveurs de bétail, diverses associations d'éleveurs et des sections de certaines associations comme celle des apiculteurs. Pour ce qui est de l'association des apiculteurs, elle est partagée, certaines de ses sections accepte le projet et d'autres pas. L'organisation nationale n'appuie ni ne rejette le projet de loi, et ne s'est nullement prononcée contre la société. Les tenants

[Text]

up the membership of the associations for and against the bill we found that the membership of the associations supporting the bill far outnumber the membership of the associations against it. Many of the organizations make up larger organizations, such as in the case of the Canadian Cattlemen's Association which also includes the Stock Breeders' Association.

Senator Bonnell: What about the potato producers in Prince Edward Island?

Hon. Mr. Whelan: Some of the potato producers in Prince Edward Island support it and some of them do not. But the potato producers in Prince Edward Island are different from potato producers elsewhere in Canada.

Senator Bonnell: We have the best.

Hon. Mr. Whelan: There is no doubt that you have very good potatoes.

Senator Bonnell: They are good producers, too.

Hon. Mr. Whelan: I am sure that you are aware, senator, that some of their attitudes toward marketing leave a lot to be desired. But in general, the potato producers in New Brunswick and in Western Canada support the bill. The Horticultural Council which I talked about includes all those producers. One of the strongest supporters is the chairman of the Canadian Horticultural Council who is from Prince Edward Island. The previous chairman who is from Alberta was a seed potato grower from around Edmonton. There is strong support from that same group of horticultural producers in Ontario. Organizations such as the Canadian Wine Association and the Canadian Food Processors Association support Canagrex. Then we have had situations where, for example, a group in Western Canada indicated they had some reservations about their support although the national organization never withdrew its support.

Senator Bonnell: I notice that the board will consist of 11 members. Does that mean that there will be one member from each province?

Hon. Mr. Whelan: Not necessarily. We are going to try to pick the people who are best qualified to represent the producers of those commodities which we think Canagrex will be marketing or will be asked to market for export. There will be three members on the board appointed by the government and the other eight will come from the private sector. We have already received representations from the Canada Meat Packers Council, the Canadian Food Processors Association and others who want their representatives as directors on the board of Canagrex.

Senator Bonnell: I hope that the minister will keep in mind that some of our smaller provinces produce quite a number of agricultural products and would like to have representation on Canagrex. They would not like to see a situation such as exists in the CBC where they have put four members on the board from Ontario and none from Prince Edward Island.

[Traduction]

du pour comme ceux du contre sont très nombreux. Si l'on additionne le nombre de membres des associations qui sont pour et celui des membres des associations qui sont contre le projet de loi, on constate que les associations favorables au projet de loi sont bien supérieures en nombre. Maintes organisations font partie d'organisations plus importantes, comme l'Association canadienne des éleveurs de bétail qui comprend aussi la Stock Breeders Association.

Le sénateur Bonnell: Qu'en est-il des producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard?

L'honorable M. Whelan: Certains appuient ce projet de loi et d'autres pas. Cependant ces producteurs de l'Île du Prince-Édouard diffèrent de ceux du reste du pays.

Le sénateur Bonnell: Nous avons les meilleurs.

L'honorable M. Whelan: Il ne fait aucun doute que nous avons d'excellentes pommes de terre.

Le sénateur Bonnell: Et de bons producteurs.

L'honorable M. Whelan: Vous n'êtes pas sans savoir, sénateur, que leur attitude face à la commercialisation laisse grandement à désirer. Mais, de façon générale, les producteurs de pommes de terre du Nouveau-Brunswick et de l'ouest du Canada appuient le projet de loi. Le Canadian Horticultural Council, dont j'ai parlé, englobe tous ces producteurs. L'un des plus fervents défenseurs de ce projet de loi est le président du Canadian Horticultural Council. Il vient de l'Île-du-Prince-Édouard. Le précédent président, qui est de l'Alberta, était un producteur de pommes de terre de semence de la région d'Edmonton. En Ontario, ce même groupe de producteurs agricoles accorde aussi un puissant appui au projet de loi. Des organisations comme l'Institut canadien du vin et l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires appuient la création de Canagrex. Il se trouve aussi un cas où, par exemple, un groupe de l'Ouest a fait savoir qu'il avait certaines réserves à exprimer quant à son appui, bien que l'organisation nationale n'ait elle jamais retiré le sien.

Le sénateur Bonnell: Je constate que le conseil d'administration comptera 11 membres. Faut-il en conclure qu'il y aura un membre de chaque province?

L'honorable M. Whelan: Pas nécessairement. Nous allons essayer de choisir les gens les plus qualifiés pour représenter les producteurs des denrées que Canagrex est censée commercialiser ou qu'elle pourra être appelée à commercialiser à l'exportation. Trois membres du conseil d'administration seront nommés par le gouvernement, et les huit autres viendront du secteur privé. Nous avons déjà été pressentis par le Canada Meat Packers Council, l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires ainsi que par d'autres qui veulent avoir des représentants au conseil de Canagrex.

Le sénateur Bonnell: J'espère que le ministre tiendra compte du fait que certaines de nos provinces moins importantes produisent une grande quantité de produits agricoles et qu'elles aimeraient être représentées au sein de Canagrex. Elles ne voudraient pas que la même situation qui existe à Radio-Canada se répète, dont le conseil d'administration compte

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I think your representation from Prince Edward Island on boards is quite substantial.

Senator Bonnell: And that is good. I feel that you will see that that will happen in the case of Canagrex. When Canagrex is set up, will it operate through the Agriculture Canada offices in the provinces or will there be separate offices for Canagrex?

Hon. Mr. Whelan: At the present time we do not intend to establish offices in the provinces. There will be a national headquarters and it will work with the organizations that operate in the provinces. It is not expected that Canagrex will be a very big body. It will work with organizations, government bodies, marketing boards and so on that are in existence at the present time.

Senator Bonnell: Some years ago under Premier Jones of Prince Edward Island we tried to set up one-desk selling for potatoes. That is, everybody would sell their potatoes through the one desk. One of the biggest fears at that time was that some of these directors in charge of the one-desk system would later go back into private enterprise, after learning where the markets were, who the buyers were and so on, and use that knowledge for themselves. Does this bill have any means of preventing these directors who gain this first-hand knowledge from going into private enterprise and competing against Canagrex?

Hon. Mr. Whelan: I would not want to guarantee that such would not be the case. We hope that the directors we select will have as their first and foremost interest Canagrex and its interests.

Senator Bonnell: But there is no commitment to that effect?

Hon. Mr. Whelan: I don't think we can ask for such a commitment, but they are appointed at pleasure.

Senator Hastings: In your opening remarks you indicated that Canagrex would deal primarily in those commodities which do not have a good, strong track record. Can you name four or five products in which we do not have a sound record?

Hon. Mr. Whelan: I think that the corporation will be involved in a wide area of products, mostly in the Canadian Horticultural section. We know that we will be asked to move on some of these products because their producers are supporting the bill. The tobacco producers of Ontario, a multi million dollar business, are strong supporters of the principles of Canagrex. They claim that they recently lost a \$500-million sale because they had no organization such as Canagrex to consummate the sale for them.

Senator Hastings: So it is tobacco and horticultural products primarily. What about the red beef industry?

[Traduction]

quatre membres de l'Ontario et aucun de l'Île-du-Prince-Édouard.

L'honorable M. Whelan: Je crois que l'on trouve un grand nombre de représentants de l'Île-du-Prince-Édouard au sein de divers conseils.

Le sénateur Bonnell: Et c'est très bien. J'ai l'impression que vous ferez de même avec Canagrex. Une fois mise sur pied, Canagrex relèvera-t-elle des bureaux d'Agriculture Canada situés dans les provinces ou aura-t-elle ses propres bureaux?

L'honorable M. Whelan: Nous n'avons pas l'intention, à l'heure actuelle, d'établir des bureaux dans les provinces. On établira un siège social qui collaborera, avec les organismes provinciaux. Canagrex ne sera probablement pas un très gros organisme. Elle travaillera avec des organisations, des organismes gouvernementaux, des offices de commercialisation et autres compagnies qui existent déjà.

Le sénateur Bonnell: Il y a quelques années, lorsque M. Jones était premier ministre de l'Île du Prince-Édouard, nous avons essayé de mettre sur pied un organisme central chargé d'assurer la vente des pommes de terre. C'est-à-dire que tous les producteurs vendraient leurs pommes de terre par l'entremise de ce seul organisme. Une de nos plus grandes craintes à l'époque était que certains administrateurs de l'organisme retournent ultérieurement travailler dans le secteur privé après avoir appris où sont les marchés, qui sont les acheteurs, etc, et profitent de ces renseignements. Le projet de loi prévoit-il des dispositions pour empêcher les administrateurs qui obtiennent ces renseignements de premier main de se trouver une place dans le privée et de concurrencer Canagrex?

L'honorable M. Whelan: Je ne peux garantir que cela ne se passera pas. Nous espérons que les administrateurs que nous choisirons chercheront avant tout à protéger les intérêts de Canagrex.

Le sénateur Bonnell: Mais n'exige-t-on aucun engagement de leur part à cet effet?

L'honorable M. Whelan: Je ne crois pas qu'on puisse le leur faire promettre, mais ils sont nommés à titre amovible.

Le sénateur Hastings: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que Canagrex s'occuperait surtout des produits qui ont rencontré des difficultés. Pouvez-vous nous donner quatre ou cinq de ces produits?

L'honorable M. Whelan: Je crois que la société s'occupera de toute une gamme de produits, et surtout des produits du Conseil horticole canadien. Nous savons qu'il nous demandera de vendre certains de ses produits parce que ses producteurs approuvent le projet de loi. Les producteurs de tabac de l'Ontario, industrie dont le chiffre d'affaires s'élève à des millions de dollars, appuient fortement les principes de Canagrex. Ils disent avoir récemment perdu un contrat de 50 millions parce qu'il n'existait aucun organisme, comme Canagrex, pour finaliser la vente.

Le sénateur Hastings: Donc, c'est surtout le tabac et les produits horticoles. Et qu'en est-il de l'industrie du bœuf?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: That is a very competitive industry in the world.

Senator Hastings: Would you classify that as having a good track record?

Hon. Mr. Whelan: I would say it has had a very rough track record. I don't think there is any product that is marketed as badly as beef. Do you know anyone who has made any money? There are statistics that show no one has made any money on beef in ten years. A study was done in British Columbia that showed that the producers should get out of the beef industry, and they subsidize that industry in B.C. as much as or more so than in any other province because they have an income insurance program in B.C. You are subject to the whims and fancies of importers and exporters. You put your product on the market and hope that someone will pay you a fair price for it. That is about the way you sell beef. In fact, a senator said that to me once. He said it was one of the few things that you sold and waited two or three weeks for the mail to come to see what you would get for it.

I must say that beef is a very competitive product on the world market. It is a hard product to sell. We made an agreement in some recent negotiations under GATT by which we would have the right to sell 10,000 tons of beef into the European Community. Well, we have sold some beef into that community, but at the same time one of the many meat-packing firms in the province of Ontario imports meat from Northern Ireland.

I will say one thing about our beef: It travels more than the average Canadian. The calf goes from coast to coast and maybe all away across the ocean afterwards. If that is good economics, I don't know much about economics. That is all I can say.

Senator Hastings: Well, would you say beef has a good track record?

Hon. Mr. Whelan: No, it has a poor track record.

Senator Hastings: It has an erratic track record?

Hon. Mr. Whelan: Very erratic and rough. You would want better double tracking than that!

Senator Hastings: Mr. Minister, I understand that Canagrex will enter into barter deals. Could you explain to me how you would distribute and market in Canada anything you acquired by barter?

Hon. Mr. Whelan: Well, for instance, there is support for Canagrex from the Canada Pork Council, which comprises all of the people who produce pork. There may be some dissenters there, but overall the national organization supports the principle of Canagrex. Now we know many tropical and semi-tropical countries that have a problem with African swine fever. In fact, right now we are trying to help Haiti get rid of African

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: C'est une industrie qui doit faire face à une vive compétition sur le plan international.

Le sénateur Hastings: D'après vous, le dossier de cette industrie est-il satisfaisant?

L'honorable M. Whelan: Je dirais qu'elle a connu des moments très difficiles. Je ne connais pas de produits autres que le bœuf qui soient si mal commercialisés. Connaissez-vous une personne qui a réalisé des profits dans cette industrie? D'après certaines statistiques, personne n'a tiré de profits de l'industrie du bœuf depuis dix ans. On a fait une étude en Colombie-Britannique qui démontre que les producteurs devraient abandonner et pourtant la C.-B. subventionne cette industrie tout autant que n'importe quelle autre province et même plus parce qu'elle dispose d'un programme de revenu garanti. Vous êtes le jouet des caprices des importateurs et des exportateurs. Vous placez votre produit sur le marché et vous espérez que quelqu'un vous offrira un bon prix pour celui-ci. Voilà en gros comment se vend le bœuf. En fait, c'est ce que m'a dit un jour un sénateur. Il m'a dit qu'il s'agit là d'un des rares produits pour lequel il faut attendre deux ou trois semaines avant d'apprendre par courrier ce qu'on vous en offre.

Je dois dire que le bœuf est un produit qui fait l'objet d'une forte concurrence sur le marché international. C'est un produit qui est très difficile à vendre. Nous avons conclu une entente lors de négociations du GATT qui se sont tenues récemment, et qui nous autorise à vendre 10,000 tonnes de bœuf à la Communauté européenne. Nous en avons vendu un certain pourcentage aux pays membres de cette Communauté, mais en même temps, une des nombreuses maisons de salaisons de l'Ontario importe de la viande d'Irlande du Nord.

Je veux dire une chose au sujet de notre bœuf: Il voyage plus que le Canadien moyen. Le veau est expédié d'une côte à l'autre et retransverse parfois même tout le pays à nouveau. Si c'est ça la rentabilité, j'y perds mon latin. C'est tout ce que je peux dire.

Le sénateur Hastings: Donc, l'industrie du bœuf est-elle rentable?

L'honorable M. Whelan: Non, les résultats sont mauvais.

Le sénateur Hastings: Les résultats sont irréguliers?

L'honorable M. Whelan: Très irréguliers et inégaux. Il faudrait au moins éliminer le transport.

Le sénateur Hastings: Monsieur le ministre, je crois comprendre que Canagrex effectuerait des échanges. Pouvez-vous m'expliquer comment vous envisagez distribuer et commercialiser au Canada un produit que vous avez obtenu à la suite d'un échange?

L'honorable M. Whelan: Eh bien, par exemple, le *Canada Pork Council*, qui regroupe tous les producteurs de porc, appuie Canagrex. Il y a peut-être des dissidents parmi le conseil mais en général, cette organisation nationale approuve le principe de Canagrex. Nous savons que de nombreux pays tropicaux et semi-tropicaux éprouvent certains problèmes avec la peste porcine africaine. En fait, nous essayons d'aider les

[Text]

swine fever. We are not entirely unselfish in doing that, because we don't want that sickness to come into Canada or into the United States. The best way of preventing it is to eradicate it in the countries of origin.

I have five Canadian Department of Agriculture veterinarians and some technicians in Haiti at the present time helping the Haitians eradicate African swine fever. In effect you have to eradicate the herd. Obviously, if you are a good salesman you will then be able to sell them some purebred swine from Canada. For instance, the Lacombe hog developed in Alberta is one of the most famous breeds.

However, what you would prefer to do with them is trade with them, taking their semi-tropical products and shipping them our finished products. You could call that barter trade.

The Costa Ricans are again pork-eaters and meat-eaters generally. They have difficulty producing meat but they produce the most excellent coffee in the world. We drink a lot of coffee in Canada.

Senator Hastings: How would you work a barter with Costa Rica in terms of coffee?

Hon. Mr. Whelan: You would turn it over to the regular retailers, wholesalers and processors here in Canada. At the moment Canadians pay one of the highest prices in the world for coffee, but in Costa Rica their price for coffee has not changed much in the last ten years. It used to take them 10 per cent of their coffee money to pay for their energy. It now takes them 90 per cent of their coffee money to buy their energy. The price of coffee has not changed in Costa Rica but the cost of energy has.

The President of the Ivory Coast was here last week. They have coffee, cacao beans, from which chocolate is made, sugar, and coconuts, and for all of those products they are still getting the price they got in 1971. Consequently, the whole economy of the Ivory Coast is in jeopardy, and that is all because someone decided not to pay them enough for their chocolate or cacao beans or coffee.

I am not saying there is any benefit to Canada from that particular situation, but I am saying that we can trade with the things we produce in Canada which they cannot produce in those other countries. But we don't intend to be the distributors of those things. They would be distributed by the private sector here. In fact, according to the bill we can't involved as the distributors.

Most of the coffee we drink in Canada, incidentally, comes generally from the United States. The biggest coffee blender in the world, or at least one of the biggest, is Coca-Cola. They blend coffee from many different countries.

Senator Rowe: Mr. Chairman, it may be a little early to ask this question, but the minister referred to a national headquarters. I believe that was the term he used. Clause 20 of the bill says that the head office of Canagrex shall be at such a place in Canada as is designated by order of the Governor in Council

[Traduction]

Haïtiens à se débarrasser de cette peste, peut-être un peu par égoïsme parce que nous ne voulons pas que cette maladie atteigne le Canada ou les États-Unis. La meilleure façon de la prévenir est de la supprimer dans les pays d'origine.

A l'heure actuelle, cinq vétérinaires et quelques techniciens du ministère de l'Agriculture se trouvent en Haïti pour aider ce pays à supprimer la peste porcine africaine. En fait, il faut supprimer tous les troupeaux. Évidemment, si vous êtes bon vendeur, vous pourrez leur vendre ensuite des porcs de race pure élevés au Canada. Par exemple, le porc de Lacombe, élevé en Alberta, est une des races les plus populaires.

Toutefois, il serait mieux de leur acheter leurs produits semi-tropicaux et de leur vendre nos produits finis. On peut appeler cela une opération de troc.

Les Costaricains mangent aussi ordinairement du porc et de la viande. Ils ont des difficultés à produire de la viande mais ils produisent le meilleur café qui soit. Nous buvons beaucoup de café au Canada.

Le sénateur Hastings: Comment effectuer un échange avec le Costa Rica pour ce qui est du café?

L'honorable M. Whelan: Il faudrait faire appel aux détaillants et aux grossistes et aux industries de transformation du Canada. A l'heure actuelle, le Canada est un des pays où le café se vend le plus cher, mais le prix du café au Costa Rica n'a pas tellement changé au cours des dix dernières années. Par le passé, il leur fallait 10 p. 100 des profits tirés du café pour payer leur énergie. Aujourd'hui, le prix de l'énergie représente 90 p. 100 de ces profits. Le prix du café au Costa Rica est demeuré le même, mais le prix de l'énergie a augmenté.

Le Président de la Côte-d'Ivoire était ici la semaine dernière. La Côte-d'Ivoire produit du café, des graines de cacao qui servent à faire le chocolat, du sucre et des noix de coco et le pays vend toujours ces produits au même prix qu'en 1971. En conséquence, l'économie de la Côte-d'Ivoire est compromise, parce que quelqu'un a décidé de ne pas lui payer un bon prix pour son chocolat, son cacao ou son café.

Je ne dis pas que le Canada peut tirer profit de cette situation précise, mais je suis d'avis que nous pouvons échanger des produits venant du Canada et que l'on ne trouve pas dans ces autres pays. Mais nous n'avons pas l'intention d'agir en qualité de distributeurs de ces produits. Ceux-ci seraient distribués par le secteur privé canadien. En fait, d'après le projet de loi, la société ne peut agir en qualité de distributeur.

A propos, la plupart du café consommé au Canada provient en général des États-Unis. La Société Coca-Cola est la plus grande société du monde qui produit des mélanges de café, ou au moins l'une des plus grandes sociétés. Elle produit des mélanges en utilisant du café qui provient de nombreux pays différents.

Le sénateur Rowe: Monsieur le président, il est peut-être trop tôt pour poser cette question, mais le ministre a parlé de siège social. Je crois que c'est l'expression qu'il a utilisé. D'après l'article 20 du projet de loi, le siège social de Canagrex sera situé au Canada, en un lieu désigné par décret du gouverneur en conseil.

[Text]

Is the minister in a position to comment on that? If not, I will accept that. Has he decided to have the headquarters in Ottawa?

Hon. Mr. Whelan: I have not decided to do anything in terms of the headquarters, and I will not do anything until the bill receives royal assent. I think it would be presumptuous of me to make any decision.

At one time people were after me to hire them under a contract, hoping that the bill would soon be passed. I would not do that. I have not hired a soul. We have not put anybody on contract at all for the crown corporation that will be called Canagrex.

For myself, I would prefer Ottawa because we will be dealing with nations here. We will not have a big staff, and all of the other countries' trade officers are here, their embassies are here and their contacts are here. If not in Ottawa, the headquarters of Canagrex would have to be in some large Canadian centre such as Montreal, Winnipeg, Vancouver—

Senator Olson: Or Medicine Hat.

Hon. Mr. Whelan: Medicine Hat is a little out of the way, although there are some products that the people there would like to sell out of Medicine Hat.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I would like some clarification on the type of joint ventures envisaged.

Hon. Mr. Whelan: Joint ventures are quite common in other countries. The United States has joint ventures all the time and they do it in other countries. They enter into joint ventures with some of the largest canning companies.

We could enter into similar kinds of joint ventures here.

For instance, one thing that stops us from exporting products such as perishable goods is that there are often no facilities in the country we intend to export them to to keep them in the state of high quality in which they leave, say, a dairy plant or a food processing plant here in Canada. Often for meat products the cold storage facilities in the importing countries are not what they should be.

If you intend to supply the society in the importing country with high quality exports, you can enter into a joint venture to build a cold storage plant with a controlled atmosphere and controlled temperature—the kind of storage facility that is necessary for apples and similar produce from, say, British Columbia; or you could use it, for instance, for Prince Edward Island potatoes.

The point is that a lot of the time in Canada certain products have the best facilities for storage, packaging and shipping, but as soon as the goods get to the importing country they begin to deteriorate rapidly. So cold storage facilities

[Traduction]

Le ministre peut-il commenter? Sinon, je m'en tiendrai là. A-t-il décidé d'établir le siège social à Ottawa?

L'honorable M. Whelan: Je n'ai rien décidé encore pour ce qui est du siège social, et je ne ferai rien avant que le projet de loi n'obtiennent la sanction royale. Je crois qu'il serait présomptueux de ma part de prendre une décision.

Des gens m'ont demandé, à un moment donné de les engager sous contrat, espérant que le projet de loi serait bientôt adopté. Je n'ai pas accepté de le faire. Je n'ai engagé personne. Personna n'a été engagé sous contrat pour la société de la Couronne qui sera connue sous le nom de Canagrex.

Pour ma part, je préfère Ottawa parce que nous traiterons avec des pays représentés ici. Notre personnel sera restreint, et les attachés commerciaux des autres pays se trouvent tous à Ottawa, tout comme leurs ambassades et leurs contacts. Si le siège social de Canagrex n'est pas situé à Ottawa, on choisira une autre grande ville canadienne comme Montréal, Winnipeg, Vancouver...

Le sénateur Olson: Ou Medicine Hat.

L'honorable M. Whelan: Medicine Hat est un peu à l'écart, bien qu'il existe certains produits que les habitants de cette ville aimeraient exporter.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je voudrais avoir certains éclaircissements sur le type d'entreprises en coparticipation envisagées.

L'honorable M. Whelan: Les entreprises en coparticipation sont très courantes dans d'autres pays. Les États-Unis se lancent dans ce genre d'entreprises tout le temps et ils le font dans d'autres pays. Ils s'engagent dans des entreprises en coparticipation avec certaines des plus grandes fabriques de conserves.

Nous pourrions établir ce même genre d'entreprises au Canada.

Par exemple, une des raisons qui nous empêche d'exporter des produits comme les denrées périssables est que, souvent, il n'y a pas d'installations dans le pays importateur qui permettent aux denrées de conserver le même degré de qualité qu'elles ont lorsqu'elles quittent, disons, une laiterie ou une usine de transformation canadiennes. Souvent, les chambres froides dans le pays importateur qui servent à conserver la viande ne sont pas satisfaisantes.

Si vous avez l'intention de fournir au pays importateur des produits de première qualité, vous pouvez établir une entreprise en coparticipation pour construire une chambre froide où l'atmosphère et la température sont toutes deux constantes—le genre d'entrepôt qui s'avère nécessaire pour conserver les pommes et autres produits similaires de la Colombie-Britannique par exemple, ou qui servirait à conserver les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.

Souvent, au Canada, on dispose des meilleures installations pour entreposer, conditionner et expédier certains produits, mais dès que ces produits arrivent dans le pays importateur, ils commencent à se détériorer rapidement. C'est pourquoi les

[Text]

would be one of the best examples of joint ventures we might undertake.

We could also enter into a joint venture here with a food processing company for products that would be solely for export and would not be used domestically at all. In turn that would help the producer, the processor, the transportation system and all of the people handling the goods and providing services, because, for instance, if an industry were producing 70 per cent of its capacity and you brought it up to 80 per cent or even 90 per cent that would be better for all the people concerned.

Senator Phillips: Say you did build a storage facility in a foreign country; who would have control of that facility?

Hon. Mr. Whelan: The board of directors would be responsible for making a satisfactory agreement. If they could not make a satisfactory agreement, they would not enter into the venture. The board of directors would make those decisions.

Senator Phillips: So there would be some control on the length of the contract, I presume. You would not be building a storage facility, for example, for a sale of one year's duration.

Hon. Mr. Whelan: Definitely not. I don't think you should be making sales of products for one year in the first place. I don't think we should ask our producers or our processors or anyone else to gear up for one-year sale. They should be trying to make sure they have sales for a minimum of five years, if at all possible, so people could plan their financing and their marketing.

Some people in our society think we should export goods only when we have a surplus of them. That is when a lot of people want to export their goods, because then they can make more money. But joint venture propositions have been talked about with the different sectors I mentioned—again mainly with the horticultural sector.

Senator Phillips: Will joint ventures be used for production within Canada?

Hon. Mr. Whelan: I would not think so. The bill says that we cannot own any facilities for production. Also, we cannot own land. This legislation does not allow us to do so. It was one of the fears that people had that we would be buying land and entering into production.

I can also give you some examples from my own area where, in the County of Oxford, just within the last year, big companies have disbanded that kind of large operation for canning peas and sweet corn, et cetera, where they rented and owned land.

Senator Phillips: I have known of a number of aircraft companies to also quit production, but I notice the government has gone into that.

Hon. Mr. Whelan: Senator, you can live without flying, but you cannot live without food.

[Traduction]

chambres froides constituent l'un des meilleurs exemples d'entreprises en coparticipation que l'on puisse entreprendre.

Nous pourrions également mettre sur pied une entreprise en coparticipation avec une société de transformation canadienne pour les produits destinés à l'exportation seulement et non pas à la consommation intérieure. Cela aiderait le producteur, l'usine de transformation, le réseau de transport et tous les gens chargés de manipuler les biens et de fournir des services car, par exemple, si une industrie ne fonctionne qu'à 70 p. 100 de sa capacité de production et que l'on porte cette capacité à 80 ou même à 90 p. 100, cela serait d'autant plus profitable pour les personnes concernées.

Le sénateur Phillips: Si vous construisez une chambre froide à l'étranger, qui en aurait le contrôle?

L'honorable M. Whelan: Le conseil d'administration sera chargé de conclure une entente satisfaisante à cet égard. En cas d'échec, le conseil ne s'aventurera pas dans une telle entreprise. Il reviendra au conseil d'administration de prendre ces décisions.

Le sénateur Phillips: En somme, vous exerceriez un certain contrôle sur la durée du contrat. Vous ne construirez pas un entrepôt qui, par exemple, ne servirait que pendant un an.

L'honorable M. Whelan: Absolument pas. Il n'est pas sage de vendre des produits pour un an seulement. Nous ne pouvons pas demander à nos producteurs ou à nos usines de traitement ou à quiconque de faire toutes ces démarches pour un an seulement. Il faut qu'ils s'assurent de pouvoir vendre des produits pendant au moins cinq ans, si cela est possible, pour que les gens puissent s'organiser du point de vue financier et commercial.

Certains sont d'avis de n'exporter qu'en cas d'excédent. C'est ce qui arrive lorsque beaucoup veulent exporter pour faire plus de profits. Mais nous avons étudié des propositions visant l'établissement d'entreprises en coparticipation avec les divers secteurs que j'ai mentionnés—et surtout le secteur de l'horticulture.

Le sénateur Phillips: Établirez-vous des entreprises en coparticipation au Canada?

L'honorable M. Whelan: Je ne le crois pas. Le projet de loi nous interdit d'acheter des installations de production. Nous ne pouvons acheter des terres. Ce projet de loi ne nous permet pas de le faire. Les gens avaient peur que l'on achète des terres pour nous lancer dans la production.

Je peux également vous donner des exemples qui sont survenus dans ma région; le comté d'Oxford, où l'année dernière, de grandes sociétés ont fermé leurs conserveries de pois et de maïs sucré entre autres, là où elles avaient loué et acheté des terres.

Le sénateur Phillips: Un certain nombre de compagnies aériennes ont également mis fin à toute production, mais je vois que le gouvernement a pris la relève.

L'honorable M. Whelan: Sénateur, on peut se passer d'avions, mais non pas de nourriture.

[Text]

Senator Phillips: I still believe that the bill would allow Canagrex, through a joint venture, to produce food within Canada.

Hon. Mr. Whelan: I am only going by what my legal advisors say, senator, and they tell me that they have drafted the legislation in such a way that that could not happen. I am not a lawyer.

Senator Phillips: Neither am I, but I know enough lawyers who can take any subject and you will get three or four of them on either side without too much urging.

Hon. Mr. Whelan: I have no comment on that.

Senator Anderson: You mentioned a tentative figure of \$500 million for export. Would that export market be a country that is being supplied by another country? Would this new business mean that countries would be buying something they are not now buying, or would we have to undercut another country to get this business?

Hon. Mr. Whelan: These are markets that, in our opinion, are not now being supplied. We will, of course, be competing with other countries and we are sure we will be able to do this because we think we have in Canada a higher quality product than is found anywhere else. Our technology and expertise is better, for example, in embryo transplants, semen sales, et cetera from livestock, swine and cattle. This is an area where, at the moment, we do not think we are doing a good enough job and people such as the Holstein-Friesian Association want to work with us. They have spent nearly a year consummating a deal with Venezuela where they have a breed of cattle called corillio, I think the name is. This is a breed of animal they use in the tropics. This deal involves taking the semen from the corillio bull and breeding grade Holstein cattle in Canada with it. The farmers sign a contract to sell the resulting heifer calves to Venezuela when they are three months old and they are taken to Venezuela at that time in order that they will be acclimatized. The reason for this cross breeding is to upgrade and increase their dairy production in Venezuela since the straight corillio animal is not a very high milk producer and their aim is to increase milk production for human consumption.

We have used the Agricultural Products Board to do this, and it has taken a long time to achieve, whereas with Canagrex that would be a one-stop shop for that kind of deal.

Senator Anderson: This would be completely new, then?

Hon. Mr. Whelan: That is a new thing. That agreement was worked with the Holstein Traders in Canada. We do not have anything to do with making the contract with the farmers. We make the contract with the association and then they make the contracts with the farmers. We do not deal with farmers at all and that is, I feel, the ideal way to do it. The farmers are still operating as they did before, and they have more business than

[Traduction]

Le sénateur Phillips: Je suis toujours convaincu que le projet de loi permettrait à Canagrex, grâce aux entreprises en coparticipation, de produire des aliments au Canada.

L'honorable M. Whelan: Je me fie à ce que m'ont dit mes conseillers juridiques, sénateur, et ils m'ont avoué avoir rédigé le projet de loi de manière à ce que cela ne se produise pas. Je ne suis pas avocat.

Le sénateur Phillips: Moi non plus, mais je connais suffisamment d'avocats qui peuvent discuter de n'importe quel sujet et il y en aura trois ou quatre qui se rangeront facilement d'un côté ou de l'autre.

L'honorable M. Whelan: Je n'ai pas de commentaires à faire là-dessus.

Le sénateur Anderson: Vous avez mentionné un chiffre provisoire de 500 millions pour les exportations. Ce marché d'exportation représente-t-il un pays qui est approvisionné par un autre pays? S'agit-il d'une nouvelle entreprise vendant aux gens quelque chose qu'ils n'achètent pas déjà, ou serons-nous obligés de vendre moins cher qu'un autre pays pour pénétrer sur ce marché?

L'honorable M. Whelan: Il y a des marchés que nous ne fournissons pas à l'heure actuelle. Nous ferons concurrence, évidemment, à d'autres pays et nous sommes certains de pouvoir y arriver parce que nous croyons que les produits du Canada sont meilleurs que ceux de n'importe quel autre pays. Notre technologie et nos connaissances sont supérieures. Par exemple, dans les transplantations d'embryons, les ventes de sperme et ainsi de suite, de porcs et de bovins. Il s'agit d'un domaine où, pour le moment, nous ne croyons pas faire suffisamment de progrès et les gens comme la Holstein-Friesian Association sont prêts à travailler avec nous. Après entente, ils ont passé près d'un an au Venezuela où se trouve une race de bovins appelée, je crois, Corillio. Il s'agit là d'une race animale que l'on trouve sous les tropiques. Aux termes de l'entente, on prend le sperme du taureau Corillio pour élever des bovins Holstein métissés au Canada. Les cultivateurs ont signé un contrat pour vendre les génisses au Venezuela, dès qu'elles auront atteint l'âge de trois mois, et les expédier au Venezuela à ce moment-là pour leur permettre de s'adapter au climat. Ce métissage vise à améliorer et à accroître la production laitière du Venezuela puisque la vache Corillio ne produit pas beaucoup de lait, et d'augmenter la production de lait de consommation.

Nous nous sommes servis de l'Office des produits agricoles à cette fin et il a fallu beaucoup de temps pour y arriver; cependant, si Canagrex avait existé, il aurait suffi de s'adresser à elle.

Le sénateur Anderson: Il s'agirait donc d'une chose complètement nouvelle?

L'honorable M. Whelan: C'est exact. Cette entente a été conclue avec les éleveurs d'Holsteins au Canada. Nous ne signons pas de contrats avec les agriculteurs. Nous concluons un contrat avec l'Association, qui, à son tour, en signe un avec les agriculteurs. Nous ne traitons pas du tout avec les agriculteurs et, selon moi, c'est la façon idéale de procéder. Les agriculteurs travaillent toujours comme avant et ils n'ont

[Text]

they ever did. They think that that program can grow into perhaps a \$20 million to \$40 million a year business.

We have a somewhat similar program with the Philippines. They want to deal with Canada because of our cattle breeding program, et cetera, and the success that we have had assisting people in other countries in developing their herds.

The late Senator Harry Hays and his brother, Tom, who died a few days ago, were among the first to export live animals to Cuba. We may not agree philosophically or politically with the administration there, but the idea was to help them feed themselves. I am not saying that they are as successful as we are here in Canada but Cuba, for a developing country, has some of the best dairy herds in that category.

We think that we can make those kind of deals in swine with countries such as Indonesia because we will be able to guarantee those sales under Canagrex, whereas the Export Development Corporation will not guarantee the sale of livestock. We are going to be taking some risks in that respect.

Senator Riley: Mr. Chairman, I am going to ask a blunt question, and it may already have been asked. What effect is this going to have on our exports from New Brunswick, speaking regionally now, and I am referring particularly to the McCain exports.

Hon. Mr. Whelan: We will not be interfering with McCain, as far as I am aware. McCain is a big operation. Right now they are importing potatoes into New Brunswick, I understand, from representations made to me by potato producers there. A lot of potatoes are coming into New Brunswick from Maine. I have not had time to check out that information, so perhaps I should not be putting it on the record.

I have had letters from two McCain brothers regarding this legislation. One said, "We can use this organization in the seed potato business." And the other one wrote me a letter condemning the organization. I wrote back and said, "You better get in touch with Andrew, your brother, because Andrew wrote me a better letter than you did."

Senator Riley: Andrew is in the seed potato business and the others are exporting frozen foods?

Hon. Mr. Whelan: Yes, and they do a very good job too. We would only be involved with McCain's if they requested that. I have already received a letter from Harrison, talking about an international seed potato meeting they had in Florida and he said that, "We cannot compete with what the Americans are offering." He went on to explain in that letter that the Americans were offering a much lower rate of interest for seed potatoes, again mainly to South American countries, and we think there is a big market there that we can help. Some people in New Brunswick who are associated with the seed potato business think Canagrex can be a big help to them in

[Traduction]

jamais fait de meilleures affaires. Ils croient que le programme pourrait représenter 20 ou même 40 millions par an.

Nous avons un programme semblable au Philippines. Ils veulent faire affaire avec le Canada en raison de ses programmes de reproduction du bétail et du succès qu'on connu ses programmes d'aide dans les autres pays.

Vous vous souvenez peut-être du sénateur Harry Hays, aujourd'hui décédé, et de son frère Tom, qui est mort il y a quelques jours. Ils ont été les premiers exportateurs d'animaux sur pied à Cuba. Nous ne partageons peut-être pas les idées politiques de ce gouvernement, mais l'objectif était de les aider à produire suffisamment de bétail pour subvenir à leurs besoins. Je ne dis pas qu'ils ont connu le même succès que nous au Canada mais pour un pays en voie de développement, Cuba possède maintenant certains des meilleurs troupeaux de vaches laitières dans cette catégorie.

Nous croyons pouvoir conclure ce type d'entente pour le porc avec des pays comme l'Indonésie parce que, grâce à Canagrex, nous pourrions garantir ces ventes, alors que la Société pour l'expansion des exportations ne peut garantir la vente de bétail. A cet égard, nous assumerons certains risques.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, j'aimerais poser une question directe qu'on a peut-être déjà posée. Quelles répercussions une telle entente aura-t-elle sur les exportations du Nouveau-Brunswick, je pense particulièrement aux exportations de la société McCain.

L'honorable M. Whelan: Je ne crois pas que cette entente gêne les exportations de McCain. Il s'agit d'une Société très importante. En ce moment, si j'ai bien compris, ce que m'ont dit des producteurs de pommes de terre de cette région, la société McCain importe des pommes de terre au Nouveau-Brunswick. Une quantité importante de pommes de terre est importée au Nouveau-Brunswick du Maine. Je n'ai pas eu le temps de vérifier ces renseignements; je ne devrais peut-être en parler officiellement.

J'ai reçu des lettres des deux frères McCain en ce qui a trait à ce projet de loi. L'un m'a dit: «Cet organisme nous sera utile pour les pommes de terre de semence.» Et l'autre m'a écrit pour me dire qu'il s'opposait catégoriquement à Canagrex. Je lui ai répondu «Vous devriez communiquer avec votre frère Andrew parce qu'il m'a écrit une lettre beaucoup plus positive.»

Le sénateur Riley: Andrew s'occupe de pommes de terre de semence et les autres d'exportation de produits congelés; est-ce exact?

L'honorable M. Whelan: C'est exact, et ils connaissent un très bon succès. Nous ne ferions affaire avec la société McCain que si elle nous le demandait. Nous avons déjà reçu une lettre de Harrison qui parlait d'une réunion internationale de producteurs de pommes de terres de semence en Floride; il disait: «Nous ne pouvons concurrencer les prix offerts par les Américains.» Il m'a expliqué, dans cette lettre, que les Américains offraient un taux d'intérêt beaucoup plus faible pour les pommes de terre de semence, encore une fois principalement aux pays d'Amérique du Sud. Nous croyons qu'il existe dans cette région un très bon marché et nous croyons pouvoir aider

[Text]

competing with Holland and the other seed producing countries of the world.

Senator Riley: There is no danger of your new corporation taking over the export of McCain products, then?

Hon. Mr. Whelan: Not with \$12 million for three years. Our budget is too small. McCain's is big business and they probably spend that amount in a week.

I was in Australia, for instance, and McCain's are in the potato business there. I was amazed to find out that you have a 25 per cent tariff reduction against french fries coming into Australia and, in my opinion, that is a very good place to set up a french fry potato business because you have protection. That almost bars imports.

The other thing I wanted to mention is that you cannot bring pork into Australia, and one of the largest vertical integrators in all of Australia is Canada Packers. They have 9,000 sows in two farm operations, which is the biggest operation I have seen. Even in the communist countries I have never seen an operation that big. I do not look any more favourably upon vertical integration by a big company than I do upon one in a communist country. One is as bad as the other.

Senator Riley: Senator Roblin raised a question today, if my memory serves me correctly, about the possible infringement of Canagrex on the big domestic producers who export to foreign countries.

Hon. Mr. Whelan: When you study the possibilities of Canagrex doing that, there is a philosophy embodied in the bill—and anyone who thinks it is not can point out to me that it is not—that makes Canagrex a facilitator. That means that the officials from Canagrex will work with the industry. That is the main idea.

When the idea of Canagrex was first spoken of, it was raised by the farmers themselves. We have been talking about Canagrex since 1977. I attended the first meeting which discussed the formation of Canagrex in 1977, so it goes back that far.

The food processors and different people from different breed associations, and so forth, supported it then and are still supporting that principle at this time.

We could talk about the Saskatchewan Hereford Association, which is a long way from New Brunswick. That association got involved in the sale of cattle to South American countries and lost everything they owned because they did it on their own. We bought the bull testing station at Saskatchewan. I believe we paid \$500,000 or will pay that amount, but we will not use it just for herefords but for all of the different breeds. That association ran into bankruptcy because they tried to run their own sales.

[Traduction]

les producteurs canadiens à vendre beaucoup de leurs produits là-bas. Certains résidents du Nouveau-Brunswick qui produisent des pommes de terre de semence croient que Canagrex les aidera à livrer concurrence à la Hollande et aux autres pays producteurs de semences.

Le sénateur Riley: Votre nouvelle société ne risque donc pas de court-circuiter les exportations de McCain?

L'honorable M. Whelan: Pas si Canagrex n'a qu'un budget de 12 millions de dollars pour trois ans, ce qui est trop peu; McCain est une grosse entreprise qui dépense probablement ce montant par semaine.

Je suis allé en Australie où McCain vend des pommes de terre. J'ai été étonné d'apprendre qu'il y a une réduction tarifaire de 25 p. 100 sur les importations, en Australie, de pommes de terre frites; selon moi, ce pays est un endroit idéal où mettre sur pied une entreprise de vente de pommes de terre frites puisque cette protection empêche pratiquement toute importation.

Je voulais également ajouter que vous ne pouvez pas importer de porc en Australie; une des plus importantes sociétés qui pratiquent l'intégration verticale en Australie est Canada Packers. Cette société a 9,000 truies dans deux fermes, ce qui représente l'exploitation la plus importante que j'ai vue. Même dans les pays communistes, je n'ai jamais vu une exploitation aussi importante. Je n'aime pas plus l'intégration verticale par une société importante que celle qu'on pratique dans un pays communiste. Je m'y oppose sous une forme comme sous l'autre.

Le sénateur Riley: Le sénateur Roblin a soulevé une question aujourd'hui, si je me souviens bien, sur l'empiètement possible de Canagrex dans le secteur des importants producteurs canadiens exportateurs.

L'honorable M. Whelan: Le projet de loi repose sur un principe fondamental: Canagrex doit faciliter la tâche des producteurs; on le dit clairement dans le projet de loi. Ceux qui ne sont pas d'accord peuvent me le faire savoir. Cela veut dire que les représentants de Canagrex travailleront de concert avec l'industrie. C'est l'objectif principal.

Ce sont les agriculteurs qui ont eu l'idée de créer une société comme Canagrex. Nous parlons de Canagrex depuis 1977. J'ai participé à la première réunion où on a parlé de la mise sur pied de Canagrex en 1977; cela remonte aussi loin que cela.

Les transformateurs et divers représentants d'associations d'éleveurs, etc., appuyaient alors cette idée et l'appuient toujours aujourd'hui.

Nous pourrions parler de la Saskatchewan Hereford Association, qui est vraiment loin du Nouveau-Brunswick. Cette association a vendu du bétail à des pays d'Amérique du Sud et a perdu tout ce qu'elle avait parce qu'elle a tenté de s'en tirer seule. Nous avons acheté la station de testage des taureaux de Saskatchewan. Je crois que nous avons payé ou paierons \$500,000, mais nous ne nous en servirons pas simplement pour les Herefords mais pour d'autres races. Cette association a fait faillite parce qu'elle a essayé de s'occuper elle-même de ses ventes.

[Text]

Even if Canagrex were to run sales, it would use the Holstein-Friesian Association and other experts—as I just pointed out is the situation with Venezuela—who know the situation, who know the breeders in the country, who know where the sales can be made, and so forth. The contact has been made with them. You let them do it.

You have to be like Henry Ford. You remember what Henry Ford said. He said "I am not very bright myself, but you surround yourself with intelligence and you become successful." That is what Duff Roblin did when he was Premier of Manitoba.

Senator Roblin: I am not sure that that was a compliment or not. I think it was double-edged. I was successful, all right, but I do not know who to give the credit to for that.

Hon. Mr. Whelan: Henry Ford used that expression, and we all know he was a very bright man, too.

Senator Roblin: You cannot get back that way, Mr. Minister.

Senator Marshall: I have a question I am reluctant to put because I was forced to attend this meeting after dealing with fisheries all day, but if the minister can introduce a fisheries bill, I can ask a question on agriculture.

Hon. Mr. Whelan: Senator Marshall, I spent part of the afternoon with the Minister of Fisheries and Oceans talking about fish. You can talk about the Salt Water Fish Corporation, but I know a little about that myself because I was the Parliamentary Secretary to the Minister of Fisheries for two years. That is a very successful corporation.

Senator Marshall: You dealt with the Fisheries Improvement Loans Act, and you did a good job.

I notice on page 2 of the bill that you do not define "food" to mean fish. Is that correct?

Hon. Mr. Whelan: That is correct, but, if it is legal, the Minister of Fisheries and Oceans would accept an amendment from the Senate to add fish to this bill.

Senator Marshall: That is what I was getting at. Do you think you can market fish better than the Department of Fisheries and Oceans, or better than the Department of Industry, Trade and Commerce? What is Canagrex going to do that the Department of Industry, Trade and Commerce or the Export Development Corporation cannot do?

Hon. Mr. Whelan: Let me ask this; what is the biggest problem with the Atlantic fisheries?

Senator Marshall: Marketing is one.

[Traduction]

Si Canagrex s'occupait de vendre, elle pourrait se servir de la Holstein-Friesian Association et d'autres experts—comme je l'ai expliqué en ce qui a trait au Venezuela—qui connaissent la situation, qui connaissent les éleveurs du pays, et qui savent où vendre et toutes sortes de choses du genre. Le contact est établi avec eux. Il s'agit de les laisser travailler.

Vous devez faire un peu comme Henry Ford. Vous devez vous souvenir de ce qu'il a dit; il a dit «Je ne suis pas très intelligent, mais si vous vous entourez de personnes intelligentes, vous réussissez.» C'est ce que Duff Roblin a fait lorsqu'il était premier ministre du Manitoba.

Le sénateur Roblin: Je ne suis pas tout à fait certain s'il s'agit d'un compliment. Je crois que c'est comme une arme à double tranchant. J'ai réussi, c'est vrai, mais je ne sais pas à qui en donner le crédit.

L'honorable M. Whelan: Henry Ford s'est servi de cette expression, et nous savons tous qu'il était très intelligent.

Le sénateur Roblin: Vous ne vous en tirez pas ainsi, monsieur le ministre.

Le sénateur Marshall: J'ai une question que j'hésite à poser puisqu'on m'a forcé à participer à cette réunion après avoir étudié les pêches toute la journée, mais si le ministre peut déposer un projet de loi sur les pêches, je peux certainement poser une question sur l'agriculture.

L'honorable M. Whelan: Sénateur Marshall, j'ai passé une bonne partie de l'après-midi avec le ministre des Pêches et Océans à discuter de poisson. Vous pouvez parler de l'Office canadien du poisson salé parce que je m'y connais un peu dans ce domaine; j'ai été Secrétaire parlementaire du ministre des Pêches pendant deux ans. C'est un Office qui connaît un très bon succès.

Le sénateur Marshall: Vous vous êtes occupé de la Loi sur les prêts aidant aux opérations de pêche et vous avez fait du bon travail.

Je remarque qu'à la page 2 du projet de loi, dans la définition de «produit alimentaire», vous n'incluez pas le poisson.

L'honorable M. Whelan: C'est exact. Mais, le ministre des Pêches et Océans pourrait accepter une modification du Sénat et ajouter le poisson à la définition dans ce projet de loi.

Le sénateur Marshall: C'est ce que j'essayais de dire. Pensez-vous pouvoir mettre du poisson sur le marché d'une meilleure façon que le ministère des Pêches et Océans, ou mieux que le ministère de l'Industrie et du Commerce? Qu'est-ce que Canagrex peut faire de mieux que le ministère de l'Industrie et du Commerce ou que la Société pour l'expansion des exportations?

L'honorable M. Whelan: Laissez-moi vous poser une question; quel est le principal problème des pêches dans l'Atlantique?

Le sénateur Marshall: Un de leurs problèmes est la mise en marché.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I think we can do that because it would be done on a one-stop-shop basis. One does not go to five different people to try to consummate a sale.

The language used in the bill and the powers found in the bill have been taken from several existing acts.

I needled you a little earlier about the Salt Water Fish Corporation, but that is a very successful corporation. I recall when that was established, and that corporation has the power to buy and sell.

Senator Marshall: The Salt Fish Corporation in Newfoundland also has.

Hon. Mr. Whelan: That is right, and it is working for the benefit of the people there.

Everyone in this room knows that once fish is caught and taken care of properly it is one of the best products in the world to sell. With all due respect to the fishing industry, I think they are at least 25 years behind the agriculture industry in ensuring that their product maintains a high quality from the sea to the pan. That means straight through the marketing system. People will pay a premium for that product if it is taken care of properly.

Senator Marshall: Did I hear you say earlier that the Minister of Fisheries and Oceans would be receptive to an amendment to include fish in this bill?

Hon. Mr. Whelan: He said he would be receptive, but I do not know if it is legal to do that or not. I would be receptive to that, too. We would ensure that people around the board of directors in the fishing industry set up their own nucleus. We will work with them, as far as that goes.

Senator Marshall: Could you differentiate between what the Department of Industry, Trade and Commerce does and what you are going to try to do?

Hon. Mr. Whelan: One of the things that they do not have the power to do that we do is to ensure the sale of livestock. Dealing in horticultural products, you will not find them moving into that area very often, if at all. We will be moving into a higher risk area, and we know that. That is why I said it was important to have the proper facilities in place, in answer to Senator Phillips' question.

We have had too many experiences with putting condensed milk on a dock in Algeria in 110 degree-Fahrenheit temperatures. That milk will last a few days, but it will not last for a month without being placed in a propre warehouse insulated against those elements.

The conditions in some of the countries we export to are fairly bad, and that is one of the problems one runs into in the fish industry. If you have a qualify fish product, whether fresh or frozen, and you want to ship it to another country, you had

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Je crois que nous pouvons nous occuper de ce problème parce que Canagrex peut s'occuper de tous les aspects de la question. Vous n'avez pas besoin de vous adresser à cinq personnes différentes pour assurer une seule vente.

Le vocabulaire employé dans le projet de loi et dans la description des pouvoirs de Canagrex a été repris de lois existant déjà.

Je vous ai taquiné un peu plus tôt sur l'Office canadien du poisson salé, mais c'est un Office qui connaît un très grand succès. Je me rappelle sa création et je sais pertinemment qu'il a le pouvoir d'acheter et de vendre.

Le sénateur Marshall: Il en va de même pour l'Office du poisson salé de Terre-Neuve.

L'honorable M. Whelan: C'est exact, et les gens de la région en profitent.

Tous ceux ici présents savent qu'une fois que le poisson est pêché et qu'on en a pris soin de façon appropriée, c'est un des meilleurs produits au monde à vendre. Je ne veux pas dénigrer l'industrie de la pêche, mais je crois qu'elle a au moins 25 ans de retard, si on la compare à l'industrie agricole, pour assurer la haute qualité de son produit de la mer au cuisinier. Il faut donc un système de commercialisation directe. Les gens sont prêts à payer plus pour ce produit si on en a pris soin de façon appropriée.

Le sénateur Marshall: Avez-vous dit un peu plus tôt que le ministre des Pêches et Océans serait prêt à apporter une modification afin d'inclure le poisson dans ce projet de loi?

L'honorable M. Whelan: Il s'est dit réceptif, mais je ne sais pas s'il est légal de procéder de cette façon. Je serais d'accord aussi. Nous veillerions à ce que les membres du conseil d'administration de l'industrie de la pêche mettent au point leur propre organisme. Nous travaillerons avec eux dans toute la mesure du possible.

Le sénateur Marshall: Pourriez-vous m'expliquer la différence entre ce que Canagrex essaiera de faire et ce que fait le ministère de l'Industrie et du Commerce?

L'honorable M. Whelan: Une des choses qu'ils n'ont pas le pouvoir de faire, contrairement à nous, est d'assurer la vente de bétail. De plus, ils s'occupent très rarement de produits horticoles. Nous nous occuperons d'un secteur qui comporte plus de dangers et nous en sommes parfaitement conscients. C'est pourquoi je dis qu'il était important d'avoir les installations nécessaires quand j'ai répondu à la question du sénateur Phillips.

Nous avons eu trop de mauvaises expériences comme le déchargement de lait concentré dans un port d'Algérie alors qu'il faisait 110 degrés Fahrenheit. Ce lait se conservera quelques jours, mais pas un mois sans être placé dans un entrepôt spécial, isolé contre ces éléments.

Le climat de certains des pays où nous exportons nos produits est passablement dur, et c'est un des problèmes que l'on rencontre dans l'industrie de la pêche. Si vous avez un poisson de bonne qualité, frais ou congelé, et que vous voulez

[Text]

better be sure that that country has the facilities to handle that.

I know that there are senators in this room who have visited other countries and have seen the residents of those countries buying fish on the beach, cooking them on the beach in high temperatures with flies all over the place. That is a very poor way of processing and marketing.

Senator Marshall: Over the past years, we have been told of surpluses of skim milk powder and canned tomatoes. Will you try to sell that instead of taking a loss and giving it away as we did in the past?

Hon. Mr. Whelan: The world price for skim milk products is very low at the present time. If I recall correctly, the price is \$700 U.S. a metric tonne. That is about one-third of the price one needs to break even. That is not because of what we have done, but because of what the United States and the European Economic Community have done. That has nothing to do with what the New Zealanders have done either. They have subsidized so heavily that people have produced, produced and produced. They have mountains of that product at the present time.

I believe the European Economic Community has 750,000 tonnes of surplus skim milk powder and approximately 220-thousand tonnes of surplus butter at the present time.

The United States has the equivalent of that, or almost, and they have not stopped producing either.

The Secretary of Agriculture, John Rusling Block, when I saw him Saturday, told me that he was going to curtail production. I asked him how and he told me he was going to cut the subsidy. Well, Congress would not let him so he has had an increase of 5 per cent in production.

Senator Marshall: Even though the European Economic Community has such a surplus?

Hon. Mr. Whelan: Yes. I met the head of the European agriculture community yesterday. He is in Canada to see how we run our dairy program because that program is very costly to them. They cannot believe that our agriculture industry runs at approximately 1.4 per cent of the federal budget. The total European Economic Community agriculture sector receives 74 to 78 per cent of the budget.

Senator Roblin: But the budget is one per cent on the Value Added Tax. So, you have to put those figures in context, Mr. Minister. The comparison you are making is not valid.

Hon. Mr. Whelan: My comparison is very favourable because the average European family receives 39 cents out of every dollar earned from subsidy; the average Canadian family, with all due respect—and they call me a cheapskate because of it—receives approximately 10 cents.

Senator Roblin: That is not the argument.

Hon. Mr. Whelan: Yes, it is.

[Traduction]

l'expédier dans un autre pays, vous devez vous assurer que ce pays dispose des installations nécessaires.

Je sais que certains des sénateurs qui sont ici aujourd'hui ont visité d'autres pays; ils ont vu les résidents là-bas acheter du poisson sur la plage, le faire cuire sous des températures élevées alors qu'il y avait des mouches partout. C'est une bien médiocre façon de transformer et de vendre.

Le sénateur Marshall: Au cours des dernières années, on a parlé de surplus de poudre de lait écrémé et de tomates en conserve. Tenterez-vous de vendre ces produits plutôt que d'accepter une perte et de les distribuer gratuitement comme nous l'avons fait par le passé?

L'honorable M. Whelan: Le prix mondial des produits de lait écrémé est très faible en ce moment. Si je me souviens bien, le prix est \$700 U.S. la tonne métrique. Cela représente environ un tiers du prix coûtant. Nous ne sommes pas responsables de cette situation; elle est due aux mesures prises par les États-Unis et la Communauté économique européenne. Et cela n'a rien à voir non plus avec ce que les Néo-Zélandais ont fait. Ils ont tellement subventionné que les gens ont produit en quantités énormes. Ils ont des montagnes de poudre de lait écrémé en ce moment.

Je crois que la Communauté économique européenne a 750,000 tonnes de surplus de poudre de lait écrémé et environ 220,000 tonnes de surplus de beurre en ce moment.

Les États-Unis ont le même problème, ou presque, et ils n'arrêtent pas de produire.

Le ministre américain de l'Agriculture, John Rusling Block, lorsque je l'ai rencontré samedi dernier, m'a dit qu'il essaierait de ralentir la production. Je lui ai demandé comment il procéderait et il m'a dit qu'il allait mettre fin aux subventions. Le Congrès ne l'a pas laissé faire et il y a encore eu une augmentation de 5 p. 100 de la production.

Le sénateur Marshall: Même si la Communauté économique européenne a un tel surplus?

L'honorable M. Whelan: Oui. J'ai rencontré hier le chef du conseil européen de l'agriculture. Il est au Canada pour apprendre comment fonctionne notre programme laitier parce que ce programme leur coûte très cher là-bas. Ils ont peine à croire que notre industrie agricole n'absorbe que 1.4 p. 100 du budget fédéral. Le secteur agricole de la Communauté économique européenne reçoit entre 74 et 78 p. 100 du budget de la communauté.

Le sénateur Roblin: Mais le budget ne représente que un pour cent de la valeur ajoutée. Vous devez placer ces chiffres dans leur contexte, monsieur le ministre. Votre comparaison n'est pas valable.

L'honorable M. Whelan: Ma comparaison est valable puisque la famille européenne moyenne reçoit 39 cents pour chaque dollar provenant de subventions. La famille canadienne moyenne—et on me dit souvent que je suis radin—reçoit environ dix cents.

Le sénateur Roblin: Mais ce n'est pas la question.

L'honorable M. Whelan: Si.

[Text]

Senator Roblin: The argument you just made was with respect to the total amount of revenue that goes for subsidy.

Hon. Mr. Whelan: That is right.

Senator Roblin: In your opinion, in the economic community the total tax base is one point on the value added.

Hon. Mr. Whelan: That is right.

Senator Roblin: Agriculture gets about 75 per cent of that. I am not supporting it but all I am saying is that I want to get your figures on all fours.

Hon. Mr. Whelan: All I am saying is that they get 80 per cent and the rest of the industries get 20 per cent. If you take the 100 per cent of what there is to spend totally for the benefit of the European Economic Community, agriculture gets about 74 to 80 per cent of it. That is a lot of money, and they produce and produce and then they give it away to Russia or somebody else. The Russians say, "Why should we produce when we—"

Senator Roblin: I do not want to stop you, Mr. Minister, but I do not want you to infer from that that I am in favour of what the EEC are doing, because I am not. I am just talking about that figure.

Hon. Mr. Whelan: That is fine.

Senator McGrand: Mr. Minister, you referred to the surplus of canned milk and dairy products in Europe and you mentioned the surplus in the United States. What is our situation in Canada?

Hon. Mr. Whelan: We have no surplus of skim milk powder but we have approximately 15,000 to 17,000 tons of butter. That is a manageable surplus but we have ordered our producers to cut back and we penalize them very heavily if they overproduce. The amazing thing that has happened in Canada is that the consumption is up by 2 per cent this year over the same period last. It is probably due to the fact that they are recognizing that dairy products are good for them. I do not know if you agree with this but doctors have now said that animal fat is not a bad thing for you because it does not give you cholesterol and that type of thing. When an official from the Politburo from Russia was here—we do not know if we are going to sell him butter or not—but I ate breakfast, dinner and supper with him and he made the comment at each meal: "Boy, is your butter good." It is good. If you ate their butter in Russia, you would know what I mean. Their butter is very flat.

Senator Flynn: That is no compliment for our butter.

Hon. Mr. Whelan: Coming from Quebec, I dare you to say that at our dairy meetings.

Senator Flynn: By comparison, I agree with them. Our butter is very good.

Senator Hastings: Did you sell them any butter?

[Traduction]

Le sénateur Roblin: L'argument que vous venez de présenter portait sur le montant total du revenu qui est offert en subvention.

L'honorable M. Whelan: C'est exact.

Le sénateur Roblin: Selon vous, dans la Communauté économique, l'assiette fiscale totale représente un point de la valeur ajoutée.

L'honorable M. Whelan: C'est exact.

Le sénateur Roblin: L'agriculture reçoit environ 75 p. 100 de ce montant. Je ne me dis pas d'accord, mais simplement que vous devriez vous servir de chiffres valables.

L'honorable M. Whelan: Je dis simplement qu'ils obtiennent 80 p. 100 et que le reste des industries ne reçoit que 20 p. 100. Si vous prenez le montant global à dépenser pour la Communauté économique européenne, l'agriculture reçoit entre 74 et 80 p. 100 de ce montant. C'est beaucoup d'argent et ils peuvent produire et produire sans arrêt; ils donnent ensuite le surplus aux Russes ou à quelqu'un d'autre. Les Russes se demandent pourquoi produire lorsque . . .

Le sénateur Roblin: Pardonnez-moi de vous interrompre, monsieur le ministre, mais je ne veux pas que vous pensiez, à cause de ce que j'ai dit, que j'approuve les mesures de la CEE, parce que ce n'est pas vrai. Je parle seulement de ce chiffre.

L'honorable M. Whelan: Ça va.

Le sénateur McGrand: Monsieur le ministre, vous avez fait allusion à l'excédent de lait en conserve et de produits laitiers en Europe ainsi qu'aux États-Unis. Quelle est la situation au Canada?

L'honorable M. Whelan: Nous n'avons aucun excédent de lait écrémé, mais nous avons entre 15,000 et 17,000 tonnes de beurre en excédent. Nous pouvons toujours nous arranger, mais nous avons malgré tout ordonné à nos producteurs de diminuer leur production sous peine d'être pénalisés très lourdement. Ce qui surprend cette année au Canada, c'est que la consommation est supérieure de 2 p. 100 à ce qu'elle était à la même période de l'an dernier. La raison en est probablement que les Canadiens reconnaissent que les produits laitiers sont favorables à leur santé. Je ne sais pas si vous êtes d'accord avec cela, mais les médecins sont maintenant d'avis que le gras animal n'est pas dangereux pour la santé étant donné qu'il ne produit ni cholestérol ni substance grasse du même genre. Lorsqu'un membre du Politburo de l'Union Soviétique nous a rendu visite—nous ne savons pas encore si nous lui vendrons du beurre ou non—j'ai pris le petit-déjeuner, le déjeuner et le dîner avec lui, et à tous les repas il me disait: «Comme votre beurre est bon.» Notre beurre est bon. Si vous aviez mangé du beurre en Russie, vous comprendriez ce que je veux dire. Leur beurre est très fade.

Le sénateur Flynn: Ce n'est pas flatteur pour notre beurre.

L'honorable M. Whelan: Comme je viens du Québec, je vous défie de dire cela à nos rencontres de producteurs laitiers.

Le sénateur Flynn: Comparé au leur, je suis d'accord avec eux, notre beurre est très bon.

Le sénateur Hastings: Lui avez-vous vendu du beurre?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: No, but we sold him some farm machinery and we may sell him some butter. I think that there is a market there. When the senator from Newfoundland was asking about how we could improve, the one thing they said last year—and they are our largest agriculture customer, by the way—“Why do you not put an agricultural representative in Moscow because you have no trade official who knows anything about agriculture?” It is a difficult thing to train people to understand agriculture and understand trade. It is quite a profession. You have to be a very knowledgeable person. In the last year or so we have established about seven more agricultural people in different trade offices. We just established one in Dallas, Texas, who is doing an excellent job. He worked for Agriculture Canada but he was born and raised on a farm and he had an agricultural education but, amazingly, he was selling apples to Texas from Collingwood, Ontario. They were trucking by semi-trailers, but we were importing apples from the United States, but they were different varieties for different uses.

Senator Rowe: The minister said that butter consumption is up by 2 per cent.

Hon. Mr. Whelan: I said dairy consumption.

Senator Rowe: Is margarine holding steady or going down? Do you have any figures on that?

Hon. Mr. Whelan: I do not have any figures for margarine.

Senator Rowe: Would the explanation for this 2 per cent increase perhaps be tied in with the fact that last year people were a little more pessimistic than they are this year and more people were going for the cheaper margarine, but this year they have decided to go back to butter again?

Hon. Mr. Whelan: That could be true, but if you tell people long enough that you cannot afford this and that, they believe it after a while. Then they realize that they can afford it because never did they have as much buying power—that is, 80 per cent of our population—to buy butter and meat and any of the products as they have now. An hour's wages now buys more food than it ever did in our lives.

Senator Bonnell: I realize that this could be set up by a board and it is going to take money to operate the board. We have \$5 million from the government but there must be some way that the producers who are going to sell their products are going to pay something to the board for this service.

Hon. Mr. Whelan: They will be charged a fee.

Senator Bonnell: What will the fee be?

Hon. Mr. Whelan: It all depends on what they are selling. It will be up to the board of directors to set that fee. It will be so much a tonne or so much a pound.

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Non; mais nous lui avons vendu des machines agricoles et il se peut que nous lui vendions du beurre. Je crois que nous avons là un marché. Lorsque le sénateur de Terre-Neuve a demandé de quelle façon nous pourrions nous améliorer, la seule chose qu'ils aient suggérée l'an dernier—et, soit dit en passant, ils sont notre client le plus important—c'est de nommer un représentant agricole à Moscou étant donné que nous n'avons là-bas aucun attaché commercial qui soit très compétent en agriculture. Il est difficile de former des gens qui s'y connaissent à la fois en agriculture et en commerce. C'est toute une profession. Il faut être bien informé. Au cours des dernières années, nous avons nommé environ sept nouveaux délégués agricoles dans différents bureaux commerciaux. Nous venons tout juste de nommer un délégué à Dallas (Texas), qui se tire très bien d'affaire. Celui-ci a travaillé pour l'Agriculture Canada; il est né et a vécu dans une ferme; il a fait des études en agriculture, mais, chose curieuse, il vendait au Texas des pommes provenant de Collingwood en Ontario. Les pommes étaient transportées en semi-remorques; pour notre part, nous importions aussi des pommes des États-Unis, mais c'étaient des variétés différentes destinées à des usages différents.

Le sénateur Rowe: Le ministre disait que la consommation de beurre était en hausse de 2 p. 100.

L'honorable M. Whelan: J'ai parlé de la consommation de produits laitiers.

Le sénateur Rowe: Les ventes de margarine se maintiennent-elles ou sont-elles en baisse? Avez-vous des chiffres à ce sujet?

L'honorable M. Whelan: Je ne possède aucun chiffre en ce qui concerne la margarine.

Le sénateur Rowe: Ne pourrait-on pas expliquer cette hausse de 2p. 100 par le fait que l'an dernier les gens étaient un peu plus pessimistes que cette année et que davantage de personnes achetaient à un coût moindre de la margarine, alors que cette année ils ont décidé de revenir au beurre?

L'honorable M. Whelan: Vous avez peut-être raison, mais si vous répéter aux gens assez souvent qu'ils ne peuvent s'offrir tel et tel produit, ils vous croient après un certain temps. Ils se rendent ensuite compte qu'ils n'ont jamais auparavant disposé de tant d'argent—c'est vrai en tout cas pour 80 p. 100 de la population—pour acheter du beurre, de la viande, ainsi que tous les autres produits. Une heure de salaire nous permet d'acheter à l'heure actuelle plus d'aliments que jamais.

Le sénateur Bonnell: Je me rends compte qu'on pourrait y parvenir à l'aide d'un Conseil et qu'il faudra de l'argent pour assurer le fonctionnement de celui-ci. Le gouvernement n'accorde que 5 millions de dollars, mais il faut prévoir un moyen afin que les producteurs qui vendront leurs produits acquittent un droit pour les services offerts par le Conseil.

L'honorable M. Whelan: Ils acquitteront un droit.

Le sénateur Bonnell: Quel sera t-il?

L'honorable M. Whelan: Tout dépend de ce qu'ils vendent. C'est au conseil d'administration qu'il reviendra de fixer ce droit. Ce sera tant la tonne ou tant la livre.

[Text]

Senator Bonnell: It will be a reasonable fee.

Hon. Mr. Whelan: The intent of the bill is that it will operate on its own. After it gets started it will not require subsidy.

Senator Bonnell: It seems to me that the Department of Industry, Trade and Commerce has changed some of its promotion abroad through the embassies. Ambassadors in foreign lands are now promoting sales. Are those people doing a good job for Canada as far as agriculture is concerned?

Hon. Mr. Whelan: Let us put it this way: They are doing a better job than they ever did before.

Senator Bonnell: That does not necessarily mean it is better.

Hon. Mr. Whelan: It does not mean that it is doing what it should do. They admit in some areas they do not have the knowledge. For example, as we all know from our travels, people ask whether we have such and such a commodity to sell. We should hardly ever be asked that question. People in other countries should know what we have available and what we can produce for them. One of the objectives of this bill is that it will be a facilitator and also a promoter. We think if you have knowledgeable people and you use the people in the agricultural industry or the processing sector and work with them, it will be a success.

Senator Bonnell: I agree with you, Mr. Minister. I think our trade officers in the different embassies are not well trained in selling their products. They should be upgraded and shown what we have to sell in Canada.

Before I left home this weekend I attended a ceremony where the Prime Minister laid the cornerstone for the Honourable Daniel MacDonald Building in Charlottetown. At that ceremony a gentleman farmer came up to me and asked me what I knew about Canagrex. I said that I thought we would have it passed by the end of this week. He said that that is the best thing since sliced bread. Mr. Minister, because of that I support the bill and I move that the bill be reported without amendments.

Senator Flynn: There are better arguments.

Senator Riley: I should not be quoting Senator Roblin because we are not ideologically compatible.

Senator Roblin: But we are on good speaking terms.

Senator Riley: He raised another intriguing question today and that was how do you stop this corporation from growing. You talked about 12 people and a few million dollars. How do you stop it from growing into many-headed Hydra?

Hon. Mr. Whelan: I had to ask my associate from Cape Breton as to what your terminology meant and he has explained it to me.

[Traduction]

Le sénateur Bonnell: Il s'agira d'un droit raisonnable.

L'honorable M. Whelan: Le projet de loi vise à ce que la société s'autofinance. Une fois créée, elle n'aura plus besoin de subventions.

Le sénateur Bonnell: Il me semble que le ministère de l'Industrie et du Commerce a modifié sa publicité à l'étranger par l'intermédiaire des ambassades. Les ambassadeurs du Canada à l'étranger s'occupent maintenant de la promotion de nos produits. Se tirent-ils bien d'affaire en ce qui concerne l'agriculture?

L'honorable M. Whelan: Disons qu'ils se tirent mieux d'affaire qu'auparavant.

Le sénateur Bonnell: Cela ne veut pas nécessairement dire que les choses se sont améliorées.

L'honorable M. Whelan: Cela ne veut pas dire qu'on obtient les résultats auxquels on devrait s'attendre. Ils admettent que dans certains domaines les connaissances leur font défaut. Par exemple, il nous est tous arrivé au cours de nos voyages qu'on nous demande si nous vendons tel et tel produit. On ne devrait pratiquement jamais nous poser cette question. Les habitants des autres pays devraient connaître nos produits. Ce projet de loi vise à la fois à faciliter et à promouvoir l'exportation de nos produits. Nous croyons qu'en recourant à des gens bien informés et à des spécialistes de l'agriculture ou du secteur de la transformation, Canagrex fera ses preuves.

Le sénateur Bonnell: Je suis d'accord avec vous, monsieur le Ministre. Je crois que nos délégués commerciaux dans différentes ambassades n'ont pas été formés pour vendre nos produits. Il faudrait les renseigner sur les produits que le Canada peut offrir.

Avant de quitter ma province en fin de semaine, j'ai assisté à une cérémonie au cours de laquelle le premier ministre a posé la première pierre de l'édifice Daniel MacDonald à Charlottetown. Au cours de cette cérémonie, un exploitant agricole m'a demandé ce que je savais au sujet de Canagrex. Je lui ai répondu que je croyais que nous allions adopter le projet de loi créant la société avant la fin de cette semaine. Il m'a répondu que c'était la meilleure invention depuis le fil à couper le beurre. Monsieur le ministre, cela m'incite à appuyer le projet de loi, et je propose qu'on en fasse rapport sans y apporter de modification.

Le sénateur Flynn: Il y a des arguments plus valables.

Le sénateur Riley: Je ne devrais pas citer le sénateur Roblin parce que nos opinions diffèrent.

Le sénateur Roblin: Mais nous nous adressons quand même la parole.

Le sénateur Riley: Il a soulevé aujourd'hui une autre question intéressante lorsqu'il a demandé comment on freinerait la croissance de la société. Vous parlez de 12 personnes et de quelques millions de dollars; comment allez-vous l'empêcher de se transformer en hydre?

L'honorable M. Whelan: J'ai dû demander à mon collègue du Cap-Breton ce que vous voulez dire par là, et il me l'a expliqué.

[Text]

Senator Riley: It is an Irish girl who grew long hair and they were all snakes.

Hon. Mr. Whelan: He knew what it was.

I would think that, if you study the bill, you will note that the crown corporation has to report to Parliament; it has to be reviewed; and it has to set its programs in advance to show what it intends to do. No Parliament, no minister, would let it expand unless it was doing good. I am sure no senator would want to stop it if it were doing good.

Senator Riley: It may grow and expand.

Hon. Mr. Whelan: That would be up to the board of directors and up to Parliament. They cannot expand unless they get approval. There is no crown corporation answers like this one does.

Senator Flynn: We will find out. It is not yet in operation.

Hon. Mr. Whelan: No other crown corporation will have to answer as this one will have to answer.

Senator Flynn: That is your thinking for the time being.

Hon. Mr. Whelan: It is a crown corporation in the formation of which we have tried to consider the recommendations of the opposition parties. There were 48 amendments to the bill, and they were certainly not all put forward by myself. Several amendments were put forward by my party and several more were put by the Conservatives. The amendment relating to the Auditor Gen was moved by the NDP member from Prince Albert. He said that he believed in crown corporations, but that he wanted them to be run so that they would be answerable to the public. I accepted his amendment. I said it was acceptable to me, and the committee accepted it unanimously.

The Deputy Chairman: Mr. Minister, thank you very much for your attendance. I understand you have to leave immediately because of other engagements.

Hon. Senators: Hear, hear.

Senator Bonnell: I move that the committee report the bill without amendment.

Senator Roblin: Before the motion is put, I would like to say that, in a sense, I am sorry the minister is no longer here because he is always such a delight to listen to. He is one of a kind; there is nobody like Whelan.

Senator Flynn: I hope.

Senator Roblin: I certainly enjoy his vigorous defence of his policies. I almost said his "non-stop" vigorous defence of his policies. He really is value for money. Someone will have to tell him that I said I liked him after all.

Senator Flynn: Why didn't you say that when he was here?

[Traduction]

Le sénateur Riley: Il s'agit d'une jeune Irlandaise, la tête couronnée de longs serpents.

L'honorable M. Whelan: Il savait ce dont il s'agissait.

J'ai l'impression que, si vous étudiez le projet de loi, vous remarquerez que la Société de la Couronne doit faire rapport au Parlement, qu'elle doit faire l'objet d'une vérification et qu'elle doit planifier ses programmes. Aucun Parlement, aucun ministre ne la laisserait prendre de l'importance si les choses allaient mal. De même, je suis convaincu qu'aucun sénateur ne voudrait l'abolir si tout allait bien.

Le sénateur Riley: Elle peut se développer et, prendre de l'expansion.

L'honorable M. Whelan: C'est le Conseil d'administration et le Parlement qui décideraient. La société devrait obtenir leur accord. Aucune autre société de la Couronne ne doit rendre autant de comptes que celle-ci.

Le sénateur Flynn: Nous verrons. Elle n'est pas encore en activité.

L'honorable M. Whelan: Aucune autre société de la Couronne ne rendra autant de comptes que celle-ci.

Le sénateur Flynn: C'est ce que vous pensez pour l'instant.

L'honorable M. Whelan: Nous avons essayé de créer cette société de la Couronne en tenant compte des recommandations des partis d'opposition. Quarante-huit amendements ont été proposés et je n'en suis assurément pas le seul auteur. Plusieurs amendements ont été présentés par mon parti et plusieurs autres par les Conservateurs. C'est le député néo-démocrate de Prince-Albert qui a proposé l'amendement concernant le Vérificateur général. Il a déclaré qu'il croyait aux sociétés de la Couronne mais qu'il voulait qu'elles soient tenues de rendre compte au grand public. J'ai accepté cet amendement. J'ai dit que je trouvais cet amendement acceptable, et le Comité l'a approuvé à l'unanimité.

Le vice-président: Monsieur le ministre, je vous remercie beaucoup d'être venu ici aujourd'hui. On m'a donné à entendre que vous deviez nous quitter, immédiatement pour remplir d'autres engagements.

Des voix: Bravo.

Le sénateur Bonnell: Je propose que le Comité fasse rapport du projet de loi sans amendement.

Le sénateur Roblin: Avant que la motion ne soit mise aux voix, j'aimerais dire qu'en un sens je suis désolé que le Ministre ne soit plus ici, car c'est toujours un grand plaisir de l'écouter. Il est vraiment unique.

Le sénateur Flynn: J'ose l'espérer.

Le sénateur Roblin: Je me délecte à voir avec quelle vigueur il défend ses programmes; j'ai failli dire avec quelle vigueur il défend «sans arrêt» ses programmes. Il vaut vraiment son pesant d'or. Il faudra que quelqu'un lui dise que je l'aime bien malgré tout.

Le sénateur Flynn: Pourquoi ne pas l'avoir dit lorsqu'il était ici?

[Text]

Senator Roblin: Well, I thought that if I said that here, he might reply, and God knows how long that would take.

Before we consider reporting the bill, I would like to emphasize my own views, as expressed in the chamber this afternoon. Facilitating and promoting have to be good things. We want to see the maximum possible development of our agricultural industry.

However, that does not mean that duplication is a good thing. We have heard nothing in any of the reports of this committee, even now or at previous hearings that lead me to believe that the people who are now doing the work of Canagrex will stop doing that work and that Canagrex will take over. Senator Riley raised this point. Perhaps I remain a little cynical in thinking that there will be no reduction and, perhaps, no real economy in the bureaucracy.

The point that bothers me is the question of the power of the board to enter into trade in respect of the matter. I think I could be persuaded to vote for the rest of the bill without much trouble, but this item does bother me.

I am not alone in that belief because, in my own province, three of the most important organizations, the Manitoba Canola Growers' Association—and, by the way, canola is one of the largest of these special crops that have flourished in the last few years—the Manitoba Cattle Producers' Association and the Manitoba Farm Bureau, which takes in everybody—although they sometimes quarrel with the pools—all have their reservations. I think their reservations are based on the same point I am making, that while facilitating and promotion is fine, they do not like the selling side of it.

Of course, I think it is fair to say that at least four provincial governments have the same reservations: Alberta, New Brunswick, Ontario and Saskatchewan. There is a substantial body of opinion in the country that might be persuaded to support the promotional and facilitating parts of the bill, but which has some reservations about this question of buying and selling.

If Senator Bonnell's motion is accepted, I suppose my course of action would be to move an amendment. In doing so, I would offer the amendment that clause 14(1)(a), which is to be found on page 9 of the bill, be deleted and that all the other clauses be re-numbered accordingly.

I should tell you, Mr. Chairman, that I have in my hand here a lot of amendments—I think there are 39—that have been devised to improve this bill. I thought I would test the water with this one and, if it carried, I might proceed with the other amendments that would improve the bill. If it did not carry, I think I would accept that position and let the matter rest at this point.

I would, therefore, move that clause 14(1)(a) be deleted from the bill.

[Traduction]

Le sénateur Roblin: Eh bien! j'ai pensé qu'il risquait de prendre la parole si je le faisais, et Dieu sait combien de temps cela aurait duré.

Avant que nous songions à faire rapport du projet de loi, j'aimerais vous faire part de mes vues, comme je l'ai dit au Sénat cet après-midi. Il faut parvenir à faciliter et à promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires. Il faut que notre industrie agro-alimentaire se développe le plus possible.

Toutefois, cela ne veut pas dire que le chevauchement des activités soit une bonne chose. Rien de ce qui a été dit dans les rapports du Comité ni aujourd'hui ni à des séances antérieures, ne me pousse à croire que ceux qui font à l'heure actuelle le travail de Canagrex cesseront de le faire et que Canagrex prendra la relève. Le sénateur Riley a soulevé ce point. Je suis peut-être légèrement pessimiste, mais je crois que nous ne diminuerons pas les formalités administratives ni ne ferons d'économies réelles.

Ce qui m'inquiète, c'est le pouvoir qu'aura le Conseil de se livrer au commerce. Je crois qu'on pourrait assez facilement me persuader de voter pour le reste du projet de loi, mais ce point me tracasse.

Je ne suis pas le seul à penser ainsi, dans ma province, trois des plus importantes organisations, la *Manitoba Canola Grower's Association*—et soit dit en passant, le canola est la plus importante des cultures spéciales qui se sont développées dans l'Ouest au cours des dernières années—la *Manitoba Cattle Producers' Association* ainsi que le *Manitoba Farm Bureau*, qui englobe tous les producteurs—même si parfois il y a des différends avec les groupements de producteurs—font tous des réserves. Je crois que celles-ci sont fondées précisément sur le point que j'essaie de faire valoir. En effet, même s'ils sont d'accord avec la mission de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires, ils n'aiment pas l'aspect de la vente.

Naturellement, je crois qu'il est juste de dire qu'au moins quatre gouvernements provinciaux expriment les mêmes réserves: l'Alberta, le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et la Saskatchewan. Nombreux sont ceux qui, dans le pays, seraient prêts à permettre à Canagrex de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles, mais qui expriment certaines réserves en ce qui concerne l'achat et la vente.

Si la motion du sénateur Bonnell est adoptée, je suppose qu'il me faudra alors proposer un amendement. Je proposerai donc que l'alinéa 14(1)a), que l'on trouve à la page 9 du projet de loi, soit abrogé et que tous les autres alinéas soient renumérotés en conséquence.

Je devrais vous dire, monsieur le président, que j'ai en main un grand nombre d'amendements—je crois en avoir 39—qui visent à améliorer ce projet de loi. J'ai pensé tâter le terrain avec celui-ci et, s'il est adopté, je pourrai alors proposer les autres amendements. Dans la négative, je pense que j'accepterai cette position et n'irai pas plus loin.

Je propose donc que l'alinéa 14(1)a) soit abrogé.

[Text]

The Chairman: Any further discussion?

Senator Bonnell: Question.

The Chairman: All those in favour, signify.

Senator Rowe: In favour of what?

The Chairman: In favour of the amendment.

Senator Flynn: Deleting paragraph (a) and re-numbering.

Senator Roblin: I have the proper wording here and, if it carries, I will be glad to provide it.

The Chairman: All those in favour of the motion, please raise your hands. Three.

Opposed? Nine.

I declare your amendment lost.

Senator Roblin: Thank you, Mr. Chairman. That is pretty conclusive. On the basis of that evidence, I will not proceed with my other 38 amendments.

Senator Flynn: I just want to put on the record that I find the translation of clauses 13.2 and 13.4 rather strange. They deal with the problem of conflict of interest of the directors or officers of the corporation. In English, the bill states:

13.2(1) No director or officer holding a full-time position shall accept an appointment as director of an unaffiliated corporation.

In the French version it states:

13.2(1) Il est interdit aux administrateurs et aux dirigeants titulaires de postes à plein temps d'accepter un poste d'administrateur dans une autre société . . .

. . . un poste d'administrateur dans une autre société.

"Autre société" est défini à l'article 13.1(1):

A l'égard de Canagrex, s'entend d'une autre société qui ne fait pas partie du même groupe.

Alors que, "unaffiliated corporation", dans le même article, plus loin, est défini comme:

—in relation to Canagrex, means any corporation other than Canagrex or an affiliate thereof.

An affiliate is quite clear, but "la même groupe" is not the same thing at all.

This is a very strange translation. It is a poor translation. I want to put on the record that, generally speaking, the translation is sometimes done in a very inadequate fashion.

I am quite sure that my very learned colleague from the Quebec Bar, Senator Maurice Riel, will agree with me that this leaves a lot to be desired.

Le sénateur Riel: Où est-ce, exactement, sénateur Flynn?

Le sénateur Flynn: Il faut comparer l'article 13.2 (1) avec le texte anglais, à la page 6. On parle de «une autre société» alors que, en anglais, on mentionne «unaffiliated corporation». An

[Traduction]

Le président: Quelqu'un a-t-il quelque chose à ajouter.

Le sénateur Bonnell: Le vote!

Le président: Que tous ceux qui appuient la motion lèvent la main.

Le sénateur Rowe: De quoi s'agit-il?

Le président: De l'amendement.

Le sénateur Flynn: L'abrogation de l'alinéa a) et la renumérotation.

Le sénateur Roblin: J'ai sur les yeux le libellé et, s'il est adopté, je serais heureux de vous le donner.

Le président: Que tous ceux qui sont en faveur de la motion lèvent la main s'il vous plaît. Trois.

Ceux qui s'opposent? Neuf.

Je déclare l'amendement rejeté.

Le sénateur Roblin: Merci, monsieur le président! C'est très concluant. Je ne proposerai donc pas mes 38 autres amendements.

Le sénateur Flynn: Je veux simplement signaler que je trouve plutôt étrange la traduction des paragraphes 13.2 et 13.4. Il y est question des conflits d'intérêt touchant les administrateurs et les dirigeants de la société. Le texte anglais se lit ainsi:

13.2(1) No director or officer holding a full-time position shall accept an appointment as director of an unaffiliated corporation.

La version française est ainsi libellée:

13.2(1) Il est interdit aux administrateurs et aux dirigeants titulaires de postes à plein temps d'accepter un poste d'administrateur dans une autre société . . .

. . . an appointment as director of an unaffiliated corporation. *French:* «autre société»

The French «autre société» is defined in section 13.1(1) as:

A l'égard de Canagrex, s'entend d'une autre société qui ne fait pas partie du même groupe *word-for-word translation:* «In relation to Canagrex, means any other corporation that does not belong to the same group»

Further on in the same section the English "unaffiliated corporation" is defined as:

. . . à l'égard de Canagrex, s'entend d'une autre société qui ne fait pas partie du même groupe.

L'expression «affiliate» est très claire, mais «le même groupe» ne veut pas du tout dire la même chose.

Il s'agit d'une traduction très étrange. C'est une mauvaise traduction. Je veux qu'il soit consigné que de façon générale, la traduction est parfois très médiocre.

Je suis convaincu que mon érudit collègue du Barreau québécois, le sénateur Maurice Riel, conviendra avec moi que la traduction laisse beaucoup à désirer.

Senator Riel: Yes, that's it exactly, Senator Flynn.

Senator Flynn: Compare section 13.2 (1) with the English text on page 6. The French speaks of "une autre société" while the English uses the term "unaffiliated corporation". Par «unaf-

[Text]

“unaffiliated corporation” I suppose means a subsidiary. In French, “une autre société” is defined in clauses 13.1 as:

... qui ne fait pas partie du même groupe. Alors, qu'est-ce que c'est «le même groupe»? C'est assez curieux. De toute façon, c'est seulement pour souligner cette différence.

Le sénateur Riel: C'est lâche.

Le sénateur Flynn: Oui, et je crois que c'est très mauvais. Cependant je crois qu'on se retrouvera avec le texte anglais. The French text is certainly inadequate.

Perhaps it could be mentioned for the record, at least to show that we have taken note of it. It would be quite a task to review the whole of the French text.

Senator Olson: Mr. Chairman, as the sponsor of the bill I will give an undertaking that I will refer that to the drafters of the legislation in the Department of Justice first thing in the morning, to get an explanation for it and to draw it to their attention.

Senator Flynn: It would require an amendment, Mr. Minister.

Senator Olson: Nevertheless, if it is the view of the honourable senator that the French text is not adequate to express what the English text expresses, it should be drawn to the attention of the drafters of the legislation so that it is not overlooked the next time.

Senator Flynn: Perhaps in the omnibus bill all of the anomalies could be corrected, which would take place in the coming year.

Senator Bonnell: The motion is that the bill be adopted without amendment.

The Deputy Chairman: Honourable senators, you have heard the motion that the bill be adopted and reported without amendment. Would all those in favour so signify? All those opposed?

I declare the motion carried, on division. I thank honourable senators.

The committee adjourned.

[Traduction]

filiated corporation», on entend, je suppose, une filiale. En français, l'expression «une autre société» est définie au paragraphe 13.1 de la façon suivante:

«... qui ne fait pas partie du même groupe». *word-for-word translation:* “that is not part of the same group” What does that mean, “the same group”? It's quite odd. But anyway, all I wanted to do was point out the discrepancy.

Senator Riel: It's slipshod.

Senator Flynn: Yes, and I think it's pretty poor. But I think the English text is reliable. La traduction française est assurément inexacte.

Il faudrait peut-être le consigner par écrit au moins pour indiquer que nous en avons pris note. Ce serait un sacré travail que de réviser tout le texte français.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, en tant que parrain du projet de loi, je m'engage à le signaler aux rédacteurs du projet de loi du ministère de la Justice dès demain matin, afin d'obtenir une explication.

Le sénateur Flynn: Il faudrait un amendement, monsieur le ministre.

Le sénateur Olson: Néanmoins, si l'honorable sénateur estime que le texte français n'est pas fidèle au texte anglais, il faudrait le signaler à l'attention des rédacteurs du projet de loi, afin que la chose soit corrigée la prochaine fois.

Le sénateur Flynn: On pourrait peut-être corriger toutes les anomalies dans le bill omnibus qui serait présenté au cours de l'année qui vient.

Le sénateur Bonnell: Il est proposé que le projet de loi soit adopté sans amendement.

Le vice-président: Honorables sénateurs. Il a été proposé que le projet de loi soit adopté sans amendement et qu'on en fasse rapport. Que ceux qui sont en faveur lèvent la main? Que ceux qui sont contre lèvent la main?

Je déclare la motion adoptée à la majorité des voix. Je remercie les honorables sénateurs.

Le Comité suspend ses travaux.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

APPEARING—COMPARAÎT

The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., M.P., Minister of
Agriculture.

L'honorable Eugene F. Whelan, c.p., député, ministre de
l'Agriculture.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81-82-83

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982-1983

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Standing Senate Committee on

Comité sénatorial permanent de

Agriculture

l'Agriculture

Chairmen:

The Honourable HARRY HAYS, P.C.
The Honourable HERBERT O. SPARROW

Présidents:

L'honorable HARRY HAYS, c.p.
L'honorable HERBERT O. SPARROW

INDEX

INDEX

OF PROCEEDINGS

DES DÉLIBÉRATIONS

(Issues Nos. 1 to 27 inclusive)

(Fascicules n^{os} 1 à 27 inclusivement)



Prepared
by the
Information and Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé
par le
Service d'information et de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Agriculture
1st Session, 32nd Parliament, 1980-83

INDEX

(Issues 1-27 inclusive)

ACC

See

Alberta Cattle Commission

AGDEVCO

See

Agriculture Development Corporation of Saskatchewan

APB

See

Agricultural Product Board

ASA

See

Agricultural Stabilization Act

Ackert, Clarence, Second Vice-President, Bruce County Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **16**: 26-7

Act respecting loans to farmers

See

Bill C-88

Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act

See

Bill C-134

Act to amend Regional Development Incentives Act

See

Bill C-35

Act to establish a corporation called Canagrex to promote, facilitate and engage in the export of agricultural and food products from Canada

See

Bill C-85, subject-matter

Acton, Robert, Acton Dale Farms Ltd.

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **17**: 24-7

Statement, **17**: 23-4

Acton Dale Farms Ltd.

Brief, **17**: 23-4

Operations, **17**: 25-6

Adams, D.M., General Manager, Canadian Meat Council

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **24**: 29-31

Statement, **24**: 23-6

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent de l'Agriculture
1^{re} session, 32^e législature, 1980-1983

INDEX

(Fascicules 1-27 inclusivement)

ACC

Voir

Alberta Cattle Commission

ACDI

Voir

Agence canadienne de développement international

AGDEVCO

Voir

Agriculture Development Corporation of Saskatchewan

ARAP

Voir

Administration du rétablissement agricole des Prairies

ASA

Voir

Stabilisation des prix agricoles, loi

ASC

Voir

Approvisionnements et Services Canada

Accord du Nord-Est

Voir

Expansion économique régionale, ministère—Nord-est du Nouveau-Brunswick, entente

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Article XI—Élimination générale des restrictions quantitatives, **16A**: 7-8

Boeuf, importations

Accès minimum garanti, **11**: 50-1; **12**: 27; **13**: 29; **14**: 49; **15**: 12;

15A: 12; **16**: 41; **16A**: 8

Contrôles, conditions, **15**: 14

Incidence sur l'industrie du boeuf au Canada, **16**: 11

Tarifs, **10**: 31

Négociations, **22**: 51-2

Ronde de Tokyo, **15**: 56

Accord pour le développement des ressources agricoles

Voir

Expansion économique régionale, ministère—Mise en valeur des ressources agricoles, entente

Accord sectoriel agricole

Voir

Expansion économique régionale, ministère—Mise en valeur des ressources agricoles, entente

Adams, D.M., General Manager, Canadian Meat Council—Cont'd
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **15**: 25-9
 Statement, **15**: 22-4

Adams, George, Huron County Cattlemen's Association
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **16**: 31-2
 Statement, **16**: 29-31

Adams, Hon. Willie, Senator (Northwest Territories)
 Bill C-85, subject-matter, **25**: 5
 Bill C-88, **18**: 33-4
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Beef industry, **10**: 24; **14**: 13-4; **16**: 32, 41, 55-6; **17**: 17
 Kamloops Stockmen's Association, **14**: 46
 Livestock Markets Association of Canada, **14**: 53
 Saskatchewan Cattle Feeders Association, **10**: 24

Agri-food industry

Agriculture Canada, working relationship, **21**: 33
 Competitive position, potential, **23**: 8; **24**: 7, 64-5
 Role, importance, **24**: 64

Agricultural and food products

Atmospheric temperature, controlling of, program, funds, **21**: 30-1; **25**: 32-3
 Canadian producers, protection, **21**: 9; **25**: 15
 Definition, fish excluded, **27**: 19-20
 Domestic demand, situation, examination, **24**: 64, 67, 70-1
 Exports
 Alberta, promotion, **23**: 10
 Australia, **27**: 18
 Canadian embassies and trade services, activities, **23**: 9-10, 12, 26-7, 49, 60, 69, 75, 78, 90; **24**: 8, 10, 12, 14-5, 17, 31-2, 54-5, 74; **25**: 17; **27**: 23-4
 Canadian farmers, participation, **21**: 11; **24**: 85-6
 Canadian system, need for change, **21**: 11-2, 14, 47-8; **23**: 11, 16, 23, 29-30, 81, 86-7; **24**: 8-9, 50, 74, 79-80; **25**: 24-5, 30, 32-4, 37
 Cash receipts of farmers, percent, **21**: 6
 Communications set-up, improvement, **25**: 17
 Competition between provinces, **21**: 45; **24**: 56-7
 Contracts, authority to sign, funding, **21**: 47; **23**: 59; **25**: 37-42
 Co-operative financing, need for, **25**: 27
 Credit terms, guaranties, subsidies, **24**: 53-4, 58-9, 81-2, 94-6; **25**: 8-11; **26**: 7, 9, 17-8
 Crown corporations, mandate, **22**: 31; **23**: 20, 37
 Development, history, **23**: 93-4
 Economy, contribution, **21**: 6
 Efforts, co-ordinating, working document, **24**: 83-4; **25**: 42
 Expertise, need for, **25**: 26-7
 Federal and provincial programs, efficiency, **23**: 7, 35, 48, 74; **26**: 17
 Foreign countries, mechanisms, competition, **21**: 12; **23**: 79, 92-3; **24**: 37, 47, 76-8, 90-1; **25**: 24
 Horses, Germany, **25**: 11-2
 Increase, projections, effects, **23**: 71, 78-9; **24**: 16, 70; **25**: 36-7
 Intelligence network, redirecting, **24**: 74-6
 Irak, trade mission, January 1975, **25**: 25, 29-31
 Japan, situation, effectiveness, **24**: 26-8, 32, 58-9
 Job creation, **25**: 25-8, 33-6, 44
 Lentils, **24**: 93-4
 Livestock and livestock products, **22**: 30; **23**: 33; **24**: 16
 Loans and grant program for export development, **24**: 74; **25**: 15

Ackert, M. Clarence, deuxième vice-président, Bruce County Cattlemen's Association
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **16**: 26-7

Acton, M. Robert, Acton Dale Farms Ltd.
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **17**: 24-7
 Exposé, **17**: 23-4

Acton Dale Farms Ltd.
 Exploitation, **17**: 25-6
 Mémoire, **17**: 23-4

Adams, M. D.M., directeur général, Conseil des viandes du Canada
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **24**: 29-31
 Exposé, **24**: 23-6
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **15**: 25-9
 Exposé, **15**: 22-4

Adams, M. George, Huron County Cattlemen's Association
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **16**: 31-2
 Exposé, **16**: 29-31

Adams, honorable Willie, sénateur (Territoires du Nord-Ouest)
 Bill C-85, teneur, **25**: 5
 Bill C-88, **18**: 33-4
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Boeuf, industrie, **10**: 24; **14**: 13-4; **16**: 32, 41, 55-6; **17**: 17
 Kamloops Stockmen's Association, **14**: 46
 Livestock Markets Association of Canada, **14**: 53
 Saskatchewan Cattle Feeders Association, **10**: 24

Administration du rétablissement agricole des Prairies (ARAP)
 Aide aux régions frappées par la sécheresse, programme, administration, **10**: 12

Administration nationale de la viande
Voir
 Conseil national des viandes

Agence canadienne de développement international (ACDI)
 Marchés, possibilités commerciales, découverte, **24**: 84, 94
 Subvention de recherche, aide à l'alimentation, programmes, contrats négociés par ASC, **24**: 7, 10-2

Agriculture, Comité permanent, Chambre des communes
 Bill C-46, mémoires, **15**: 11
 Boeuf, importations, discussions, **14**: 49
 Canagrex
 Audiences, modifications apportées, **21**: 14
 Contrôle exhaustif, **21**: 12
 Saretsky, M. Tony, témoignage, citation (**67**: 28), **21**: 10
 Séance du 31 mars 1982, extrait, **21**: 51
 Whelan, honorable E., comparution, **21**: 10

Agriculture, Comité sénatorial permanent
 But, **1**: 43; **10**: 6
 Correspondance
 Alberta Cattle Commission, **12**: 26

Agricultural and food products—Cont'd**Exports—Cont'd**

- Marketing efforts, need for, **21**: 7, 17-8, 26, 29; **23**: 15-7, 19, 21-4, 29-31, 37, 60-1, 77; **24**: 8-10, 17, 50-3; **25**: 41-3
- Markets, **21**: 6, 14; **24**: 28-9
- Meat, commitments, reputation, **24**: 23
- Missed opportunities, **21**: 15-6; **23**: 60-1; **24**: 46, 90
- Planning, co-ordination, **21**: 28-30; **23**: 23, 56-7, 59-60; **24**: 15-6; **25**: 27-30; **27**: 7-9
- Positive steps, sectors, **21**: 7, 17-8; **27**: 7, 16
- Prairie-West Grain, role, **25**: 16
- Prices, control, role of marketing boards, **21**: 47; **24**: 52-3, 96; **25**: 22, 38
- Private sector, efficiency, **23**: 81-3; **24**: 15, 49, 75-6, 79-80, 87-8, 91-3; **25**: 45; **27**: 7
- Producers, final payments, receiving, delays, **23**: 50-1; **24**: 52; **25**: 17-8
- Products, competitive position, **23**: 84, 88-9; **24**: 16-7, 28-9, 38, 52-3, 76, 88-9; **25**: 28-30, 41, 44; **27**: 16
- Programs, developing, essentials, **23**: 58-61; **25**: 15
- Programs and services offered, use, access, **22**: 48-50; **23**: 33, 48, 54, 59; **26**: 17; **27**: 16
- Promotion, efficiency, co-ordination, specialization, **22**: 32-3, 39-40; **23**: 9-10, 12, 33, 37-8, 55, 59-60, 69, 77; **24**: 8-10, 37-8, 51, 83, 91; **25**: 12, 42-3; **26**: 15; **27**: 24, 26
- Sales, procedure, authority, **23**: 58-9; **25**: 37-8
- Seed potato, **21**: 15, 22-3; **24**: 20-1; **27**: 17-8
- Situation, survey, evaluation, **21**: 48; **23**: 8, 37-8, 74-6, 80-2, 88-9; **24**: 8-9, 48-9, 54-6, 69-70, 73-4, 79; **25**: 11
- Soviet Union, **21**: 14
- Special crops, per cent, **21**: 15; **24**: 51; **25**: 16, 21-2
- Steady supplies, lack of, **25**: 24, 33-4
- Supply and Services Canada, role, **24**: 7
- Surpluses, **21**: 28-9; **24**: 50, 52, 55, 85; **25**: 24, 27, 33-4
- Total, value, statistics, **21**: 6-7, 14-5; **22**: 30; **23**: 8-9, 74, 78-9; **24**: 11, 13, 73, 81, 89-90; **27**: 16
- Trade surplus, **21**: 7; **23**: 74
- Transactions, risk sharing, guaranties, **23**: 71-2, 86-7; **24**: 47, 51-2, 95-6; **25**: 8-11, 31-5, 37-40, 44-5
- United Kingdom, marketing initiatives, **21**: 11; **23**: 79
- United States, procedure, trading practice, **21**: 11, 17-8, 26-7; **22**: 30; **23**: 10, 15-6, 26, 92-3; **24**: 76-7, 92; **25**: 36-7; **27**: 8
- Western products, competitive and economic production costs, **23**: 20-4
- External trade, responsibility, **24**: 10-2
- Federal and provincial governments, power to purchase and sell, **21**: 9, 21, 25, 32-6
- GATT agreements, results, **23**: 10-1
- Government-to-government arrangements, **21**: 52, 65; **23**: 27, 53, 69, 78, 90; **24**: 9, 27-9, 31, 38, 40-1, 47, 76, 91-3; **25**: 25, 31-2, 45
- Imports-exports, trade deficit, **21**: 7; **25**: 43
- Legislative environment, creating, **23**: 23, 29
- Marketing, decisions, authority, **23**: 27-8, 31-2; **25**: 85-90
- Markets
- Developing countries, OECD funding, **25**: 33-5
 - Development, strategy framework, working document, **24**: 83
 - Domestic, scope, **21**: 6; **24**: 8; **26**: 10-1
 - Information, getting, **23**: 60; **25**: 26, 28, 41
 - Openings, finding, **24**: 7-8, 46-50, 54, 74-5; **25**: 21-2, 24-5, 29, 32-3, 41; **26**: 10-1
 - World, commodities offered, need to diversify, **21**: 6; **23**: 46; **24**: 7-8; **25**: 26
- Private traders, sale, powers, **21**: 46-7; **25**: 41, 43
- Producers, cash flow help, need for, **25**: 17
- Production, planning, quotas, **21**: 28-31; **24**: 55-6, 85; **25**: 19, 21, 25, 27, 36, 39
- Products with competitive advantage, studies, **23**: 21-3

Agriculture, Comité sénatorial permanent—Suite**Correspondance—Suite**

- Kent County Cattle Producers Association, **17**: 33
- Renfrew County Cattlemen's Association, **15**: 46
- Député participant à titre de membre du comité, **22**: 28
- Enquêtes
- Boeuf, importations, **11**: 5; **13**: 55, 56
 - Certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, audiences, **8**: 5-6, 21, 22; **11**: 5, 13; **12**: 47, 50; **15**: 56; **17**: 49-50; **19**: 7
 - But, **12**: 26, 36-7
 - Délibérations, distribution, **11**: 57; **14**: 59; **17**: 19
 - Initiative à féliciter, **15**: 61
 - Neutralité du Comité, **16**: 40; **17**: 36
 - Participation des producteurs, **13**: 60
 - Portée, **17**: 49
 - Procédure, **9**: 6-7, 36-7; **10**: 5; **11**: 5-6; **12**: 39, 62; **16**: 7; **17**: 7-8
 - Responsabilité, **13**: 65
 - Utilité, **12**: 7
- Études, industrie du boeuf, **19**: 5, 7
- Conclusions et recommandations, **19**: 8-9
- Principes, **19**: 7-8
- Kent, comté, N.-B., visite
- Comité, 1972, **1**: 43, 58-9, 65
 - Sous-comité, 1980, **1**: 6, 56
- Motions, **20**: 22
- Ordre de renvoi, **18**: 6
- Procédure, **4**: 10; **5**: 6; **7**: 13; **9**: 37; **12**: 7
- Réunions prévues, **10**: 54
- Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada*, rapport commandé, **8**: 5; **10**: 5, 26; **12**: 6, 25-6, 31, 37, 46-7; **13**: 16; **14**: 6-7; **17**: 36
- But, **8**: 8; **9**: 6; **13**: 65; **14**: 18; **19**: 7
- Distribution, **13**: 6; **19**: 7
- Rapports au Sénat
- Bill C-85, sans amendement, **27**: 4, 5, 24-5, 28
 - Bill C-88, sans amendement, **18**: 5, 34
 - Bill C-134, sans amendement, **20**: 5, 22
- Industrie (L') en ébullition*, **9**: 4-14
- Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 6-7, 44
- Séance du 26 jan. 1983, suspendue pour un vote au Sénat, **24**: 5, 71

Agriculture, industrie

- Achat d'une ferme, financement, exemple, **16**: 56-7
- Agriculteurs
- Attitude quant à l'intervention gouvernementale, **18**: 25
 - Complaisance, **16**: 49
 - Jeunes, **17**: 44; **18**: 24, 25-6
- Aide aux régions frappées par la sécheresse, programme, **10**: 12, 45
- Alberta, ressources, **21**: 24
- Autosuffisance, programmes provinciaux, implications, **4**: 18; **9**: 37-8
- Bureaucrates et experts, **10**: 17; **11**: 32, 34
- Changements et leurs répercussions, **10**: 8
- Commercialisation
- Règlements gouvernementaux et bureaucratie, obstacles, **23**: 20-1, 30
 - Systèmes électroniques, **7**: 40-1, 44
 - Telidon, **7**: 13-4, 15, 28, 29-30, 44
- Coopération entre les gouvernements fédéral et provinciaux, **10**: 39-41
- Crédit agricole, **12**: 25, 42-3; **18**: 32; **20**: 7-8, 15-6
- Obligations agricoles vis-à-vis prêts de la Société du crédit agricole, **18**: 12-3
 - Obligations des petites entreprises, **15**: 39; **18**: 28-9
 - Prêts destinés aux améliorations agricoles, **18**: 29
 - Provinces, programmes de prêts, **18**: 21

Agricultural and food products—Cont'd

- Quality, **21**: 30-1; **24**: 20-1
- Skim milk, powder and products, surplus, **27**: 21-3
- See also*
- Canagrex

Agricultural Outlook Conference, 1981

- Conclusions, **15**: 62

Agricultural Planning Committee

- See*
- Regional Economic Expansion Department—Kent Region Pilot Project Agreement—Agricultural Planning Committee

Agricultural Prices Support Board

- Creation, **5A**: 1

Agricultural Products Board

- Operating, through Treasury Board, **21**: 22
- Powers, use, **21**: 10, 23, 34
- Produce, purchase and sale, **21**: 9, 34-5; **24**: 74

Agricultural Products Board Act

- Board, powers, **24**: 74
- Federal government, power, **21**: 9, 32, 35; **27**: 7-8
- Limitations, circumvented by Canagrex, **24**: 74
- Producers, bail-outs, **21**: 22

Agricultural Resource Development Agreement

- See*
- Regional and Economic Expansion Department—Development of Agricultural Resources Agreement

Agricultural Sectoral Agreement

- See*
- Regional Economic Expansion Department—Development of Agricultural Resources Agreement

Agricultural Stabilization Act (ASA)

- Beef industry, payments, **10**: 12
- Enactment, **5A**: 1
- 90 per cent plan, **10**: 23, 25-6; **11**: 7, 45-6, 51-2; **13**: 49; **15A**: 43
- Recommendations
- Beef producers, payments, **9**: 10
- Review, **15**: 53

Agricultural Stabilization Board

- Export assistance levy, **5A**: 2, 3
- Purpose, **5A**: 1-2

Agriculture, House of Commons, Standing Committee

- Beef imports, discussions, **14**: 49
- Bill C-46, briefs, **15**: 11
- Canagrex
- Hearings, amendments introduced, **21**: 14
- Review, **21**: 12
- Hearings of March 31, 1982, quote, **21**: 51
- Saretsky, Tony, testimony, quotation (**67**: 28), **21**: 10
- Whelan, Hon. E., appearance, **21**: 10

Agriculture, Standing Senate Committee

- Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada*, commissioned report, **8**: 5; **10**: 5, 26; **12**: 6, 25-6, 31, 37, 46-7; **13**: 16; **14**: 6-7; **17**: 36

Agriculture, industrie—Suite

- Crédit agricole—*Suite*
- Termes et conditions, besoins, **18**: 20
- Voir aussi* Société du crédit agricole
- Déclin, **16**: 45-6, 47
- Énergie, coût, augmentations, **11**: 39
- Entrepôts, **18**: 34
- Exportations, empêchements, **16**: 46-7
- Faillites, **20**: 17-8
- Finances, difficultés, **18**: 8, 30
- Formation, étudiants francophones, **1**: 43
- Importations, **11**: 28
- Main-d'oeuvre, étude, **1**: 54
- Marché intérieur, perte, **3**: 23-4
- Marché libre, **3**: 23
- Mise en marché, systèmes, justification douteuse, **17**: 35
- Offices de commercialisation
- France, comparaisons, **21**: 27
- Utilité, besoin, **21**: 27
- Organisations de producteurs, **9**: 28-9; **10**: 9
- Organisme national, rôle possible, **4**: 16-7, 18
- Part du budget du Canada, **18**: 18
- Placements, encouragement, **13**: 48
- Politiques gouvernementales, **11**: 34; **12**: 53-5, 62; **13**: 44; **16**: 34
- Budget de 1981, **13**: 49-50
- Défi (Le) des années 80 ... une stratégie agro-alimentaire pour le Canada*, **15A**: 22-3; **18**: 18
- Conseil des viandes du Canada, mémoire, **15A**: 34-5
- Ouest du Canada, réaction, **11**: 53, 55-6
- Prix
- Imposés par une loi, avantages, **9**: 27-8
- Minima, régime, **9**: 58-9
- Soutien, **5A**: 1-2
- Production
- Décision politique, **3**: 24
- Diminution, **3**: 23-4
- Prix de revient, détermination, **9**: 27-8
- Provinces de l'Ouest, marchés, croissance, **23**: 21
- Recherches, fonds, source, **13**: 41
- Situation, **21**: 25-6; **23**: 20-1; **25**: 6
- Solutions de rechange à l'entreprise familiale, **15**: 48
- Stabilisation, programmes, désavantages, **9**: 28
- Subventions, **21**: 47
- Terres
- Intouchées, production éventuelle, **18**: 25
- Transferts et imposition, **13**: 44, 46
- Utilisation et propriétaires, **13**: 44-5
- Valeur, hausse, effet des subventions au titre des taux d'intérêt et des réserves foncières, **18**: 22-3
- Travailleurs agricoles, syndicalisation, **5**: 12-4
- Voir aussi*
- Boeuf, industrie
- Lait, industrie
- Oeufs, industrie
- Porc, industrie

Agriculture Canada

- Abattage et transformation de la viande, appartenance, données, **15A**: 23
- Bétail d'embouche, prix, bulletins, **2**: 26
- Bétail d'engraissement, système de description, **11**: 17
- Boeuf, importations, prévisions, **12**: 44
- Bovins et veaux d'importation et d'exportation, poids de conversion, **16**: 17; **17**: 28
- Budget fédéral, part, **21**: 20
- Canagrex, document de travail, 21 fév. 1981, **24**: 91

Agriculture, Standing Senate Committee—Cont'd*Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef**Industry in Canada*, commissioned report, —Cont'dDistribution, **13**: 6; **19**: 7Purpose, **8**: 8; **9**: 6; **13**: 65; **14**: 18; **19**: 7

Correspondence

Alberta Cattle Commission, **12**: 26Kent County Cattle Producers Association, **17**: 33Renfrew County Cattlemen's Association, **15**: 46

Inquiries

Aspects of the Canadian livestock industry, hearings, **8**: 5-6, **21**, **22**; **11**: 5, **13**; **12**: 47, **50**; **15**: 56; **17**: 49-50; **19**: 7Commendable initiative, **15**: 61Neutrality of Committee, **16**: 40; **17**: 36Procedure, **9**: 6-7, 36-7; **10**: 5; **11**: 5-6; **12**: 39, 62; **16**: 7; **17**: 7-8Proceedings, distribution, **11**: 57; **14**: 59; **17**: 19Producers, input, **13**: 60-1Purpose, **12**: 26, 36-7Responsibility, **13**: 65Scope, **17**: 49Usefulness, **12**: 7Beef imports, **11**: 5; **13**: 55, 56

Kent County, N.B.

Committee visit, 1972, **1**: 43, 58Subcommittee visit, 1980, **1**: 6Member of Parliament participating as a member of the committee, **22**: 28Motions, **20**: 22Order of reference, **18**: 6Procedure, **4**: 10; **5**: 6; **7**: 13; **9**: 37; **12**: 7Future meetings, **10**: 54Purpose, **1**: 43; **10**: 6

Reports to Senate

Bill C-85, without amendment, **27**: 4, 5, 24-5, 28Bill C-88, without amendment, **18**: 5, 34Bill C-134, without amendment, **20**: 5, 22*Industry in Turmoil*, **19**: 4-14*Kent County Can Be Saved*, **1**: 6-7, 44Sitting of Jan. 26, 1983, suspended for a vote in the Senate, **24**: 5, 71Studies, beef industry, **19**: 5, 7Conclusions and recommendations, **19**: 8-9Principles, **19**: 7-8**Agriculture and Rural Development Department, New Brunswick**Activities, interests, **24**: 36Bill C-85, views, **24**: 35-45Brief, **17**: 11-6Budget, **1**: 33, 36

Policies and recommendations

Agricultural strategy, **1**: 38-9Beef industry, **17**: 15, 17Marketing program, **17**: 17Stabilization program, **17**: 16, 17, 18-9Research, **1**: 11-2Statistical documents, **1A**: 1-8**Agriculture Canada**Accomplishments, **21**: 20Agri-food industry, working relationship, **21**: 33Agricultural Stabilization Board, **11**: 43Agricultural stations, shows, organization, **21**: 25Agricultural trade, promoting, **21**: 26Atmospheric temperature, controlling of, program, funds, **21**: 30-1Auditor General, opinion, **21**: 20Beef imports, forecasts, **12**: 44**Agriculture Canada—Suite**Collaboration avec d'autres pays, **1**: 65Collaboration avec MEER, **1**: 59, 64-5Collège de vétérinaires, construction, délais, causes, **21**: 28-9Commerce agricole, promotion, **21**: 26Conditions atmosphériques, contrôle, programme, fonds, **21**: 30-1Coopération avec les provinces, **21**: 33, 44-5Directeur régional pour la recherche, provinces maritimes, **1**: 61Direction des circuits alimentaires, **10**: 40, 41-2Fèves soja, programme de recherche, **21**: 50, 58Fonctionnaires, rôle, pouvoirs, **21**: 43-4Groupe d'étude sur le développement des marchés d'exportation, conclusions, **24**: 79, 80Île-du-Prince-Édouard, relations de travail avec, **21**: 28Industrie agro-alimentaire, relations, **21**: 33Office de stabilisation des prix agricoles, **11**: 43Prêts destinés aux améliorations agricoles, **18**: 29Programme d'amélioration de la qualité des pommes de terre de semence, **1**: 59-60Octroi de permis, **1**: 61-2Questionnaire envoyé aux producteurs de bétail, **11**: 6-7*Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada*, **13**: 25, 26Prix des bouvillons A1, Toronto et Omaha, **16**: 19; **17**: 29Réalizations, **21**: 20Recherches, Nouveau-Brunswick, **1**: 11-3Rôle, pouvoirs, **22**: 39; **24**: 74, 81Stations de recherche, concours agricoles, organisation, **21**: 25Structure et services de soutien, **24**: 74Vérificateur général, opinion, **21**: 20Viande, exportation, implication, **24**: 23**Agriculture Development Corporation of Saskatchewan (AGDEVCO)**Rôle, pouvoirs, **25**: 7-8, 13**Agriculture et du Développement rural, ministère, Nouveau-Brunswick**Activités, intérêts, **24**: 36Bill C-85, opinion, **24**: 35-45Budget, **1**: 33, 36Documents statistiques, **1A**: 9-16Mémoire, **17**: 11-6

Politiques et recommandations

Agriculture, stratégie, **1**: 38-9Boeuf, industrie, **17**: 15, 17Mise en marché, programme, **17**: 17Stabilisation, programme, **17**: 16, 17, 18-9Recherches, **1**: 11-2**Agro-alimentaire, industrie**Agriculture Canada, relation, **21**: 33Position concurrentielle, possibilités, **23**: 8; **24**: 7, 64-5Rôle, importance, **24**: 64**Air Canada**Tarifs, **13**: 23**Alberta**Agriculture, ressources financières, **21**: 24

Boeuf, industrie

Bovins, engraissement, **15A**: 6Commercialisation, **2**: 26; **12**: 38; **13**: 21-2Distribution, **13**: 67Exportations, **12**: 20Marchés, **12**: 44-5; **13**: 19-20, 26, 38

Agriculture Canada—Cont'd

- Canada Livestock and Meat Trade Report*, **13**: 25, 26
- Price statistics, Toronto and Omaha A-1 steers, **16**: 19-20; **17**: 29
- Canagrex, discussion paper, Feb. 21, 1981, **24**: 91
- Cattle and calves imported and exported, conversion weights, **16**: 17; **17**: 28
- Cooperation
- DREE, **1**: 59, 64-5
 - Other countries, **1**: 65
 - Provinces, **21**: 33, 44-5
- Export Market Development Task Force, findings, **24**: 79, 90
- Farm Improvement Loans, **18**: 29
- Fed cattle, prices, reports, **2**: 26
- Federal budget, share of, **21**: 20
- Feeder cattle description system, **11**: 17
- Food Systems Branch, **10**: 40, 41-2
- Meat exports, involvement, **24**: 23
- Officials, powers, role, **21**: 43-4
- Organizational structure and supportive network, **24**: 74
- Prince Edward Island, working relationship with, **21**: 28
- Questionnaire for cattle producers, **11**: 6-7
- Regional director for research, Maritime provinces, **1**: 61
- Research, New Brunswick, **1**: 11-3
- Role, powers, **22**: 39; **24**: 74, 81
- Seed Potato Quality program, **1**: 59-60
- Licensing program, **1**: 61-2
- Slaughtering and meat processing industry, ownership, data, **15A**: 23
- Soybean, research program, **21**: 50, 58
- Veterinary college, building of, delays, reasons, **21**: 28-9

Agriculture Development Corporation of Saskatchewan (AGDEVCO)

- Role, powers, **25**: 7-8, 13

Agriculture industry

- Alberta, resources, **21**: 24
- Alternatives to the family farm, **15**: 48
- Bankruptcies, **20**: 17-8
- Bureaucrats and experts, **10**: 17; **11**: 32, 34
- Changes and implications, **10**: 8
- Cooperation between federal and provincial governments, **10**: 39-41
- Decline, **16**: 45-6, 47
- Domestic market, loss, **3**: 23-4
- Drought Relief Program, **10**: 12, 45
- Energy costs, increases, **11**: 39
- Exports, impediments, **16**: 46-7
- Farm credit, **12**: 25, 42-3; **18**: 32; **20**: 7-8, 15-6
- Agribonds and FCC loans, comparative advantages, **18**: 12-3
 - Farm Improvement Loans, **18**: 29
 - Provincial lending programs, **18**: 21
 - Small business bonds, **15**: 39; **18**: 28-9
 - Terms and conditions, requirements, **18**: 20
 - See also* Farm Credit Corporation (FCC)
- Farm purchase, financing, example, **16**: 56-7
- Farm workers, unionization, **5**: 12-4
- Farmers
- Attitude toward government intervention, **18**: 25
 - Complacency, **16**: 49
 - Young, **17**: 44; **18**: 24, 25-6
- Financial difficulties, **18**: 8, 30
- Government policies, **11**: 34; **12**: 53-5, 62; **13**: 44; **16**: 34
- Challenge for Growth — An Agri-Food Strategy for Canada*, **15A**: 22-3; **18**: 18
- Canadian Meat Council submission, **15A**: 34, 35
 - 1981 budget, **13**: 49-50

Alberta—Suite**Boeuf, industrie—Suite**

- Parcs d'engraissement, **2**: 13-4
- Pays de l'élevage, **15**: 54
- Prix du marché
- Établissement, étude, **15A**: 37-8
 - Système de rapport et de surveillance, **12**: 20
- Producteurs
- Commercialisation et stabilisation, programmes, acceptation, **11**: 22; **12**: 26
 - Contrôle sur l'industrie, **3**: 11
- Productivité, **12**: 16, 47
- Programme national de gestion de l'offre, ramifications, **12**: 18, 24, 58
- Programmes provinciaux de subventions, implications, **12**: 11; **13**: 38
- Promotion du produit, **12**: 10
- Situation actuelle et prévisions, **12**: 9
- Subventions, **10**: 22; **13**: 53; **14**: 17
- Terres, coût, **12**: 64

Canagrex

- Ministre de l'Agriculture, opinion, recommandation, **21**: 24; **23**: 6-9
- Opposition, groupes, discussions, **21**: 10, 23, 37-40; **23**: 11-3, 16-7
- Unifarm, motion, vote, **21**: 23-4, 37-40, 64; **23**: 77

Lait, industrie, 5**Porc, industrie**

- Approvisionnement, gestion, système, appui des producteurs, **4**: 13
- Boeuf, industrie, comparaison, **4**: 21-2
- Commercialisation
- Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture), rapport, **4**: 7-8, 12-3
 - Problèmes, **4**: 7
- Exportations, États-Unis, **4**: 12, 22-3
- Indemnisation des pertes, programme, **4**: 10, 15
- Marchands de provenances, **4**: 20
- Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, influence, **4**: 14, 19
- Porcs, qualité, **4**: 23
- Prix, **4**: 6-7, 10
- Production, **4**: 7, 9, 14, 18
- Coûts, **4**: 11
- Prêts agricoles et programmes des prêts agricoles, **18**: 8, 33; **20**: 7, 8
- Prêts de la Société du crédit agricole, **20**: 8
- Produits agricoles, promotion des exportations, fonctionnement, **23**: 10, 14-5
- Produits agro-alimentaires, fournisseurs, **23**: 6
- Programmes et services fédéraux, approbation, **23**: 6
- Voir aussi*
- Alberta Cattle Commission
- Alberta Pork Producers Marketing Board

Alberta Canada All Breeds Association

- Activités, rôle, **21**: 10
- Agriculture, Comité des Communes, témoignage, citation (**67**: 28), **21**: 10

Alberta Cattle Breeder's Association

- Activités, **22**: 35, 50

Alberta Cattle Commission (ACC)

- Bill C-85, teneur
- Opposition, motifs, alternatives, **23**: 32-9
 - Présentations aux Comités du Sénat et de la Chambre, différences, **23**: 32, 34-5
- Comité de développement des marchés, **23**: 35

Agriculture industry—Cont'dGovernment policies—*Cont'd*Western Canada, reaction, **11**: 53, 55-6Imports, **11**: 28Investments, encouragement, **13**: 48

Land

Taxation on transfer, **13**: 44, 46Use and ownership, **13**: 44-5Value, increase, role of subsidized interest rates and land banks, **18**: 22-3Manpower, study, **1**: 54

Marketing

Electronic system, **7**: 40-1, 44Government regulations and bureaucracies, impediments, **23**: 20-1, 30Telidon, **7**: 13-4, 15, 28, 29-30, 44

Marketing boards

France, comparison, **21**: 27Usefulness, need for, **21**: 27Marketing systems, justification questionable, **17**: 35National agency, potential role, **4**: 16-7, 18Open market system, **3**: 23Organizations, farmers', **9**: 28-9; **10**: 9

Prices

Floor, **9**: 58-9Legislated, advantages, **9**: 27-8Support, **5A**: 1-2

Production

Cost, determination, **9**: 27-8Decrease, **3**: 23-4Political decision, **3**: 24Research funds, source, **13**: 41Self-sufficiency programs, provincial, implications, **4**: 18; **9**: 37-8Share of federal budget, **18**: 18Situation, **21**: 25-6; **23**: 20-1; **25**: 6Stabilization programs, disadvantages, **9**: 28Storage facilities, **18**: 34Subsidization, **21**: 47Training, French language students, **1**: 43Virgin lands, potential, **18**: 25Western provinces, markets, growth, **23**: 21*See also*

Beef industry

Dairy industry

Egg industry

Pork industry

Agriculture Resources Development Agreement*See*Regional Economic Expansion Department—Development of
Agricultural Resources Agreement**Air Canada**Fares, **13**: 23**Alberta**Agri-food products, supplier, **23**: 6Agricultural products, export promotion, structure, **23**: 10, 14-5Agriculture, financial resources, **21**: 24

Beef industry

Cattle, finishing, **15A**: 6Current situation and outlook, **12**: 9Distribution, **13**: 67Exports, **12**: 20Feedlots, **2**: 13-4Land costs, **12**: 64**Alberta Cattle Commission (ACC)—Suite**Correspondance avec le Comité, **12**: 26Directeurs, anciens directeurs et représentants, **13**: 22, 40, 42, 51, 53Membres, **12**: 13, 16, 30Mémoire, **12**: 16-25, 30-1Mise en marché, système, efforts pour améliorer, **13**: 21, 54Politiques et positions, **12**: 24-5; **13**: 41Appui, **13**: 15, 16, 40-1, 47, 55

Boeuf, industrie

Gestion de l'offre, **12**: 22-4; **13**: 11, 60Importations et exportations, **13**: 55Marché, expansion aux États-Unis, **12**: 25; **13**: 47-8Problèmes financiers, **13**: 10, 21

Stabilisation, programme national volontaire et contributif,

12: 26-7, 28-9, 56-7; **13**: 9, 49, 59Préoccupations, **13**: 9Résolutions adoptées lors des réunions régionales, **13**: 54Responsable des problèmes dans l'industrie du boeuf, **13**: 28-9Structure, financement, organisation, **23**: 38-9**Alberta Cattle Feeders Association**Mémoire, **13**: 39-41

Politiques

Appui des propositions de l'Alberta Cattle Commission, **13**: 40-1Gestion de l'offre, **13**: 39-40, 41Recherches dans le secteur agricole, **13**: 41**Alberta Cattle Producers Association**Formation, **13**: 7Membres, **13**: 8Mémoire, **13**: 7-8

Politiques

Boeuf, système de commercialisation, **13**: 7, 8, 9-10Commerce entre le Canada et les États-Unis, **13**: 11-2Organisme national pour les producteurs de viande, **13**: 7, 8-9**Alberta Livestock Dealers Association**Mémoire, **12**: 57-9**Alberta Pork Producers Marketing Board**

Commercialisation du porc

Achat par soumission, **4**: 7, 14Contrats d'exportation, **4**: 6, 11-2, 19-20Pouvoirs, **4**: 5-6, 15, 20Transformation, **4**: 8, 12, 13-4, 15-6Vente à la baisse, **4**: 6Historique et fonctionnement, **4**: 5-6Influence, **4**: 20-1Membres admissibles, **4**: 5, 9Ontario Hog Producers' Association, comparaison, **4**: 14Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, politique, **4**: 14Producteurs, relations, **4**: 8-9**Alberta Simmental Association**Membres, **12**: 46Politiques, **12**: 45*Voir aussi*

Canadian Simmental Association

Alberta Stock Growers' Association*Voir*

Western Stock Growers' Association

Alberta Wheat PoolCanagrex, position, **21**: 41

Alberta—Cont'd**Beef industry—Cont'd****Market price**Determination, study, **15A**: 37-8Monitoring reporting system, **12**: 20Marketing, **2**: 26; **12**: 38; **13**: 21-2Markets, **12**: 44-5; **13**: 19-20, 26, 38National supply management program, ramifications, **12**: 18, 24, 58**Producers**Control over industry, **3**: 11Marketing and stabilization plans acceptance, **11**: 22; **12**: 26Product promotion, **12**: 10Productivity, **12**: 16, 47Provincial subsidy programs, implications, **12**: 11; **13**: 38Short-grass ranching country, **15**: 54Subsidies, **10**: 22; **13**: 53; **14**: 17**Canagrex**Minister of Agriculture, opinion, recommendation, **21**: 24; **23**: 6-9Opposition, groups, discussions, **21**: 10, 23, 37-40; **23**: 11-3, 16-7Unifarm, motion, vote, **21**: 23-4, 37-40, 64; **23**: 77**Dairy industry, 5**: 11-2**FCC loans, 20**: 8Farm loans and farm loans programs, **18**: 8, 33; **20**: 7, 8Federal programs and services, support, **23**: 6**Pork industry**Beef industry, comparison, **4**: 21-2Crowsnest Pass rates, influence, **4**: 14, 19Exports, U.S., **4**: 12, 22-3Feed companies, **4**: 20Hogs, quality, **4**: 23**Marketing**Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture),
Report, **4**: 7-8, 12-3Problems, **4**: 7Prices, **4**: 6-7, 10Production, **4**: 7, 9, 14, 18Costs, **4**: 11Stop loss program, **4**: 10Supply management, producer support, **4**: 13*See also*

Alberta Cattle Commission

Alberta Pork Producers Marketing Board

Alberta Canada All Breeds AssociationActivities, role, **21**: 10Agriculture, House of Commons Committee, testimony, quotation
(**67**: 28), **21**: 10**Alberta Cattle Breeders' Association**Activities, **22**: 35, 50**Alberta Cattle Commission (ACC)****Bill C-85**Opposition, reasons, alternatives, **23**: 32-9Presentations to House of Commons and Senate Committees, differences, **23**: 32, 34-5Brief, **12**: 16-25, 30-1Concerns, **13**: 9Correspondence with Committee, **12**: 26Directors, former directors and representatives, **13**: 22, 40, 42, 51, 53Market development committee, **23**: 35Marketing system, efforts to improve, **13**: 21, 54Members, **12**: 13, 16, 30Policies and positions, **12**: 24-5; **13**: 41**Alimentation**Coûts de production, augmentation, **11**: 36, 39Pas simplement un autre produit de consommation, **11**: 36, 37Prix, 1982, prévisions, **9**: 20**Allison, M. H., British Columbia Cattlemen's Association**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **14**: 33, 34Exposé, **14**: 32-3**Althouse, M. Vic, député (Humboldt-Lake Centre)**Alberta Pork Producers Marketing Board, **4**: 15-6Porc, exportations aux États-Unis, **4**: 16Telidon, **7**: 19-20**Amie, M. M., agriculteur, Woodlands (Manitoba)**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé,
9: 53-4**Anderson, honorable Margaret Jean, sénateur (Northumberland-Miramichi)**Bill C-85, **27**: 16

Bill C-85, teneur

Approvisionnements et Services Canada, **24**: 19-20Association canadienne d'exportation, **23**: 85-6, 89Association des consommateurs du Canada, **24**: 70-1Association des expéditeurs et des exportateurs, **24**: 85-6, 94-7Bétail et boeuf, industries, **23**: 36, 38-9Canagrex, but, objectifs, **25**: 31-2, 44Céréales, **25**: 19-20Fédération canadienne de l'agriculture, **23**: 67Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 51-2, 58-9Nouveau-Brunswick, **24**: 44Palliser Association, **23**: 24, 30, 32Saskatchewan, **25**: 8-15Tabac, industrie, **23**: 51, 55Union des producteurs agricoles, **26**: 15, 17-9Viande, industrie, **24**: 27, 30Bill C-88, **18**: 31-2Enquête sur l'application des recommandations du rapport
intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 13, 21, 23-4, 42

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Boeuf, industrie, **2**: 19, 22, 27; **8**: 18; **16**: 31; **17**: 16, 37, 39-40Oeufs, industrie, **3**: 8, 14, 20, 22, 29Porc, industrie, **4**: 9-10Syndicat national des cultivateurs, mémoire, **17**: 30Tabac, industrie, **6**: 16-7, 19, 21, 25, 29, 30**Andrew, M. Tim, sous-ministre adjoint, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**Enquête sur l'application des recommandations du rapport
intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*Discussion, **1**: 25, 28, 30-1, 33-4, 36-43Exposé, **1**: 6-10**Angleterre***Voir*

Royaume-Uni

Approvisionnement et Services Canada (ASC)Bill C-85, Canagrex, appui, **24**: 6-10Centre d'approvisionnement pour l'exportation, **24**: 14-5, 18Contrats, valeur, **24**: 15Direction générale des produits alimentaires et pharmaceutiques,
rôle, **24**: 11

Alberta Cattle Commission (ACC)—Cont'dPolicies and positions—*Cont'd*Beef industry—*Cont'd*Financial problems, **13**: 10, 21Imports and exports, **13**: 55Stabilization, national voluntary contributory program, **12**: 26-7, 28-9, 56-7; **13**: 9, 49, 59Supply management, **12**: 22-4; **13**: 11, 60U.S. market development, **12**: 25; **13**: 47-8Support for, **13**: 15, 16, 40-1, 47, 55Resolutions passed at zone meetings, **13**: 54Responsibility for beef industry problems, **13**: 28-9Structure, financing, organization, **23**: 38-9**Alberta Cattle Feeders Association**Brief, **13**: 39-41

Policies

Agricultural research, **13**: 41Supply management, **13**: 39-40, 41Supply for proposals of Alberta Cattle Commission, **13**: 40-1**Alberta Cattle Producers Association**Brief, **13**: 7-8Formation, **13**: 7Members, **13**: 8

Policies

Beef marketing system, **13**: 7, 8, 9-10Canada-U.S. trade, **13**: 11-2National Meat Producers Agency, **13**: 7, 8-9**Alberta Livestock Dealers Association**Brief, **12**: 57-9**Alberta Pork Producers Marketing Board**Background and operation, **4**: 5-6Crowsnest Pass rates, position, **4**: 14Impact, **4**: 20-1

Marketing

Authority, **4**: 5-6, 15, 20Dutch auction, **4**: 6Export contracts, **4**: 6, 11-2, 19-20Packing and processing, **4**: 8, 12, 13-4, 15-6Tender purchase, **4**: 7, 14Membership, **4**: 5, 9Ontario Hog Producers' Association, comparison, **4**: 14Producers, rapport, **4**: 8-9**Alberta Simmental Association**Members, **12**: 46Policies, **12**: 45*See also*

Canadian Simmental Association

Alberta Stock Growers' Association*See*

Western Stock Growers' Association

Alberta Wheat PoolCanagrex, position on, **21**: 41**Allison, H., British Columbia Cattlemen's Association**

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **14**: 33, 34Statement, **14**: 32-3**Approvisionnement et Services Canada (ASC)—Suite**Personnel, activités, **24**: 15

Produits agro-alimentaires

Marchés étrangers, recherche, **24**: 7-8, 12-4, 18Produits canadiens, achat pour organismes gouvernementaux, **24**: 11-2Services de négociation de marchés d'exportation, **24**: 7, 10-2**Archer, M. Robert, analyste principal, Direction des analyses et de la liaison des programmes, Bureau central, ministère de l'Expansion économique régionale**Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, discussion, **1**: 50**Argue, honorable Hazen, sénateur (Regina), ministre d'État pour la Commission canadienne du blé**Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 10-1, 14**Armitage, M. Ron, Western Quebec Feedlot Association**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 40**Association canadienne d'exportation**Bill C-85, opinion, inquiétude, **23**: 76-81Buts, membres, **23**: 76**Association canadienne des banquiers**Agriculture, industrie, évaluation, **1**: 41Situation financière des cultivateurs, compréhension, **15**: 62**Association canadienne des éleveurs de bétail***Beef Watch*, publication à l'intention des éleveurs, **2**: 20-1Bill C-85, opinion, **22**: 28-32

Boeuf, industrie, problèmes

Responsabilité, **10**: 7; **13**: 28-9Solutions, **15A**: 38-9Budget fédéral, position, **15**: 32; **15A**: 43CANFAX, **2**: 26; **9**: 42; **13**: 21; **15**: 37; **15A**: 27Canagrex, opposition, raisons, **21**: 32, 44; **22**: 29-31, 40-1, 44-8, 50-1; **24**: 16Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, comparution, **22**: 29Exportations, promotion, **22**: 32-3Loi sur l'importation de la viande, position, **15A**: 39Mémoire, **15**: 29-32; **15A**: 36-44

Politiques

Boeuf, importations, **15**: 30, 34Boeuf, industrie, publicité, **11**: 55Financement et étalement des revenus, **15**: 32; **15A**: 43Stabilisation, programmes, mise en marché, systèmes, **10**: 11; **14**: 36; **15**: 31, 33-4; **15A**: 43Porte-parole des éleveurs, **15A**: 36*Programmes de mise en marché ... au Canada*, critique, **15**: 29-30, 31; **15A**: 36-8Programmes et services offerts, participation, **22**: 48-50Rôle, fonctions, **22**: 33Structure, organisations provinciales affiliées, **22**: 32, 40-1Système de commercialisation, **21**: 32; **24**: 16**Association des consommateurs du Canada**Bill C-85, opinion, **21**: 40-1; **24**: 62-71Comité des politiques nationales sur l'alimentation, études, **24**: 63Commission d'enquête sur les coûts de production des oeufs, études, résultats, **24**: 65-6

Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada, report by M. Roytenberg commissioned by the Committee

Analyses and commentaries, **8**: 8-10; **9**: 41-2; **12**: 7-9, 18-24; **14**: 11-2; **15A**: 23-4

Beef industry, current situation, analysis
Canada—U.S. trade, **12**: 7-8

Producers, financial situation, **12**: 8-9

Commissioning, responsibility, **13**: 65

Distribution, **13**: 6; **19**: 7

Erroneous assumptions and omissions, **12**: 17; **13**: 13-5, 20-1; **15**: 23, 29-30, 57-8, 62; **15A**: 19, 34, 36-7

Impact, **12**: 7; **15**: 42

Model solutions proposed, **8**: 9-10; **12**: 61; **13**: 56; **15A**: 39

Appropriateness, **9**: 32, 36

Inappropriateness, **12**: 10, 17-8, 58-9; **13**: 50-1, 59; **14**: 13, 45; **16**: 8

Rejection, **9**: 7; **14**: 13, 38, 44; **15**: 32, 35-6; **15A**: 44

Similarities, **15A**: 3, 4

Nature, **8**: 5; **10**: 5, 26; **12**: 6, 25-6, 31, 37, 46-7; **13**: 16; **14**: 6-7; **17**: 36

Misunderstood by witnesses, **12**: 40, 60-1

Non recognition of differences between beef, egg and dairy industries, **12**: 17; **15**: 18

Parameters, **12**: 61

Preparation and cost, **13**: 61

Purpose, **8**: 8; **9**: 6; **13**: 65; **14**: 18; **19**: 7

Statistics and data, **12**: 29, 32; **14**: 7; **15**: 23; **15A**: 19, 23, 26

Summary, **15A**: 1-3

Western Canada Cow-Calf Producers Association plan, comparison, **11**: 26

Althouse, Vic, M.P. (Humboldt-Lake Centre)

Alberta Pork Producers Marketing Board, **4**: 15-6

Pork exports to U.S., **4**: 16

Telidon, **7**: 19-20

Amie, M., Farmer, Woodlands, Manitoba

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **9**: 53-4

Anderson, Hon. Margaret Jean, Senator (Northumberland-Miramichi)

Bill C-85, **27**: 16

Bill C-85, subject-matter

Canadian Export Association, **23**: 85-6, 89

Canadian Federation of Agriculture, **23**: 67

Canagrex, purpose, objectives, **25**: 31-2, 44

Consumers' Association of Canada, **24**: 70-1

Grain, **25**: 19-20

Livestock and beef industries, **23**: 36, 38-9

Meat industry, **24**: 27, 30

New Brunswick, **24**: 44

Ontario Federation of Agriculture, **24**: 51-2, 58-9

Palliser Association, **23**: 24, 30, 32

Saskatchewan, **25**: 8-15

Shippers' and Exporters' Association, **24**: 85-6, 94-7

Supply and Services Canada, **24**: 19-20

Tobacco industry, **23**: 51, 55

Union des producteurs agricoles, **26**: 15, 17-9

Bill C-88, **18**: 31-2

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Beef industry, **2**: 19, 22, 27; **8**: 18; **16**: 31; **17**: 16, 37, 39-40

Egg industry, **3**: 8, 14, 20, 22, 29

National Farmers Union, brief, **17**: 30

Pork industry, **4**: 9-10

Association des consommateurs du Canada—Suite

Formation, structures, membres, **24**: 62-3

Produits canadiens, promotion, **24**: 64

Rôle, activités, **24**: 62-3

Association des consommateurs du Canada, section Alberta

Documents de politique, **15A**: 33

Association des consommateurs du Canada, section Manitoba

But, **9**: 18

Membres, **9**: 18

Mémoire, **9**: 17-20

Politiques

Achat de denrées alimentaires avec une carte de crédit, **9**: 20

Gestion de l'offre, **9**: 19-20

Stabilisation, **9**: 18

Association des éleveurs de bétail de boucherie du Manitoba

Voir

Manitoba Cattle Producers Association

Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange

Activités, membres, organisation, **24**: 72-4, 85-6

Bill C-85, position, **24**: 72-97

Canagrex, suggestions, recommandations, **24**: 83-4

Ministre de l'Agriculture, discours, déclarations, citations, **24**: 80-2

Premier ministre, déclaration, appui, **24**: 82

Association des producteurs de bovins Holstein

Canagrex, appui, **21**: 15

Atlantique, provinces

Voir

Maritimes, provinces

Australie

Bétail d'abattage, âge, **14**: 10; **16**: 41

Autochtones

Prêts agricoles, **18**: 33-4

Prêts de la Société du crédit agricole, **18**: 7

Babey, M. Paul, vice-président, Société du crédit agricole Canada

Bill C-88, discussion, **18**: 9-10, 13, 15-7, 20-4, 26-9, 32-4

Bakker, M. A., président, Wellington County Cattleman's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **16**: 29

Exposé, **16**: 27-9

Banque de Montréal

Prix de l'alimentation en 1982, prévisions, **9**: 20

Banques

Conditions de fonctionnement, recommandations, **16**: 37

Influence sur les prix de veaux, **11**: 12-3

Intérêt, taux

Obligations pour l'expansion de la petite entreprise, plan, **13**: 44, 46

Taux multiple, recommandation, **10**: 14-5

Prêts consentis aux agriculteurs, **18**: 7-8

- Anderson, Hon. Margaret Jean, Senator (Northumberland-Miramichi)—Cont'd**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
 Tobacco industry, **6**: 16-7, 19, 21, 25, 29, 30
 Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 13, 21, 23-4, 42
- Andrew, Tim, Assistant Deputy Minister, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick**
 Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*
 Discussion, **1**: 25, 28, 30-1, 33-4, 36-43
 Statement, **1**: 6-10
- Archer, Robert, Senior Analyst, Program Analysis and Liaison Division Headquarters, Department of Regional Economic Expansion**
 Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, discussion, **1**: 50
- Argue, Hon. Hazen, Senator (Regina), Minister of State for the Canadian Wheat Board**
 Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 10-1, 14
- Armitage, Ron, Western Quebec Feedlot Association**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 40
- Australia**
 Slaughter cattle, age, **14**: 10; **16**: 41
- Babey, Paul, Vice-Chairman, Farm Credit Corporation Canada**
 Bill C-88, discussion, **18**: 9-10, 13, 15-7, 20-4, 26-9, 32-4
- Bakker, A., President, Wellington County Cattleman's Association**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **16**: 29
 Statement, **16**: 27-9
- Bank of Montreal**
 1982 food prices, projections, **9**: 20
- Banks and banking**
 Conditions of operation, recommendation, **16**: 37
 Influence on calf prices, **11**: 12-3
 Interest rates
 Multiple rates, recommendation, **10**: 14-5
 Small Business Development Bond plan, **13**: 44, 46
 Loans to farmers, **18**: 7-8
- Barker, Wendy, President, Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **9**: 21-2
 Statement, **9**: 17-20
- Barrie, Ralph, President, Ontario Federation of Agriculture**
 Bill C-85, subject-matter
 Discussion, **24**: 51-62
 Statement, **24**: 45-50
- Barker, Mme Wendy, présidente, Association des consommateurs du Canada, section Manitoba**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **9**: 21-2
 Exposé, **9**: 17-20
- Barrie, M. Ralph, président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario**
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **24**: 51-62
 Exposé, **24**: 45-50
- Beckner, M. Cliff, fermier**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **12**: 61-2
- Bennett, M. Ronald, éleveur, R.R. n° 1, Goarie, Ontario**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **16**: 40-2
 Exposé, **16**: 38-40
- Berg, M. Stan, Androssan, Alberta**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **13**: 64-5
- Beswick, M. A.H., directeur et ancien président, Conseil des viandes du Canada**
 Bill C-85, teneur, discussion, **24**: 26-7, 29-32, 34-5
- Bétail, industrie**
 Bétail de reproduction, production, **14**: 56
 Bétail sur pied et produits connexes, exportation, **22**: 30
 Canagrex
 Exclusion, **22**: 29-32; **23**: 35, 37
 Rôle, **21**: 48-9
 Cerfs, élevage, **14**: 44
 Commercialisation
 Agences, efficacité, **7**: 53-4
 Telidon, applications, **7**: 13-4, 28, 30
 Concurrence, **7**: 45-6
 Contrat avec le Venezuela, pouvoir de signer, **21**: 47
 Distorsions, **10**: 38
 Engraissement, climat, influence, **23**: 36
 Innovations, **10**: 32-3
 Mise en marché, **14**: 48
 Négociant privé, pouvoir de vendre, **21**: 47
 Prix des céréales, relèvement, incidence, **10**: 32
Voir aussi
 Boeuf, industrie
 Kent, comté, Nouveau-Brunswick—Élevage
 Lait, industrie
 Porc, industrie
 Volaille, industrie
- Bielish, honorable Martha P., sénateur (Lakeland)**
 Bill C-85, teneur
 Alberta, position, **23**: 12, 16-7
 Approvisionnements et Services Canada, **24**: 14-7, 21
 Association canadienne d'exportation, **23**: 87-90
 Bétail et boeuf, industries, **22**: 52-3; **23**: 35
 Canagrex, but, objectifs, **21**: 37-41, 44-5; **25**: 32-3, 35-7, 41-4
 Céréales, **25**: 21-2
 Fédération canadienne de l'agriculture, **23**: 68-73
 Fèves soja, **21**: 53-6, 62, 67-9
 Haricots nains blancs, **22**: 11, 17-20, 25
 Palliser Association, **23**: 30-1

Beans*See*

White pea beans

Beckner, Cliff, FarmerExamination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **12**: 61-2**Beef, marketing and stabilization, programs**

Agencies, councils, boards

Advantages and disadvantages, **4**: 21-2; **7**: 52-3Canada Red Meats Council, **10**: 39, 40, 41-2Marketing board, **11**: 53; **14**: 42-3; **15**: 55; **17**: 23, 24-5, 35-6, 43National agency, **9**: 36; **11**: 19-20, 55; **15**: 43; **16A**: 18; **19**: 11-2National Beef Producers Agency, establishment and mandate, Committee recommendation, **19**: 8-9, 12-4National beef producers' marketing board, **16**: 36National Meat Authority, **9**: 47; **11**: 29, 41; **12**: 41; **15**: 7-10; **15A**: 9-12, 13-6; **17**: 30-1Flow chart, **15A**: 17National Meat Producers Agency, **13**: 7, 8, 10Producer-controlled national agency, **10**: 8, 13-4; **11**: 17-9, 20, 24-5, 49; **14**: 8, 9Acceptability, **11**: 22; **13**: 7*Alternative Marketing ... in Canada*, comparison, **11**: 26Support, **10**: 18-9; **11**: 6Provincial agency, responsibilities, **16A**: 17-8Red meats marketing board, **14**: 9Bottom loading and top loading programs, **9**: 8; **10**: 38, 39, 41, 45Federal insurance commission, **12**: 48Free enterprise system with meaningful competition, **14**: 8Hedging, **15**: 64Income assurance program, **10**: 23-4, 27; **12**: 12; **15A**: 34, 35; **16**: 12; **16A**: 11-2, 28, 32-3, 38

Marketing system

Acceptable models, **8**: 26-7; **9**: 32Adjustment of production to achieve target price, **16A**: 2-6, 25-7, 35Consequences, **9**: 37-8; **12**: 37-8; **15**: 23; **15A**: 20, 35; **16A**: 25-33Costs, **16A**: 27-8, 37Debate, background, **9**: 58Design and operation, **11**: 14, 33-4, 36, 37, 38; **13**: 67-8; **14**: 21; **15A**: 6, 8; **17**: 41Implementation, **16A**: 18-9National vis à vis provincial program, **8**: 12-4; **19**: 8Opposition, **9**: 50, 52-3; **10**: 26-7, 35-6; **12**: 58; **16**: 54Organized opposition, **9**: 26-7, 34Poll of producers, **13**: 51, 55-6, 63Producers' prerogative to decide, **13**: 8; **15**: 23; **15A**: 20, 31Seed stock production, **14**: 38, 39Social consequences, **16A**: 28-9, 37Socialistic policy, **13**: 63Transition period, problems, **16A**: 28, 37National Beef Cattle Marketing Act, development, recommendation, **16A**: 11Provincial discussions, **19**: 8One desk selling, **15**: 52; **16**: 22; **17**: 30, 47-8Public auction, **16**: 24, 26, 39

Quotas

Allotment and limits, **14**: 12; **15**: 45-6; **16**: 51; **16A**: 12-3Capitalization of value, **16A**: 14, 27, 36Consequences, **13**: 54; **16A**: 29-30Table, **16A**: 27Taxation, recommendation, **16**: 51, 52Individual ownership, **13**: 34-7Inherent problems, **12**: 23-4, 40-1; **14**: 38-9; **15**: 52**Bielish, honorable Martha P., sénateur (Lakeland)—Suite**Bill C-85, teneur—*Suite*Procédure, **25**: 5Saskatchewan, **25**: 11-4Tabac, industrie, **23**: 39-51, 54-6Viande, industrie, **24**: 26Bill C-134, **20**: 9, 10, 18, 22

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Alberta Cattle Producers Association, **13**: 10

Bœuf, industrie

Achats avec une carte de crédit, **9**: 15Alberta, **14**: 17Colombie-Britannique, **14**: 46Consommateurs, **13**: 52-3Élevage-naissage, **14**: 14Importations, loi, **16**: 40Jeunes agriculteurs, **16**: 55Prix, **14**: 52; **16**: 14Publicité, **14**: 52-3Stabilisation, **14**: 15, 35; **16**: 32British Columbia Cattlemen's Association, **14**: 34Conseil des viandes du Canada, politiques, **15**: 28Lait, industrie, **5**: 9, 10-1, 16Oeufs, industrie, **3**: 8, 9, 12, 13, 27-8, 30-1Procédure, **13**: 17, 64; **16**: 26Squam Bay Livestock Association, **14**: 16-7

Témoins

Expérience, **14**: 22Mémoires, **16**: 35, 38Wellington County Cattlemen's Association, **16**: 13**Bienvenue, M. Jean, directeur général, Salaison Olympia Ltée; vice-président, Conseil des viandes du Canada**Bill C-85, teneur, discussion, **24**: 22-3, 27-9, 32-4**Bill C-35 — Loi modifiant la Loi sur les subventions au développement régional**Portée, **1**: 56**Bill C-46 [1^{re} session, 32^e législature]***Voir*

Importation de la viande, Loi

Bill C-85 — Loi sur la société CanagrexAmendement, Art. 14 (1) (a) — Mission et pouvoirs; rejeté, **27**: 4, 26-7Discussion, article 20, **27**: 13-4Modifications, effets, accueil, **27**: 9, 25Ordre de renvoi, **27**: 3Rapport au Sénat, sans amendement, **27**: 4, 5, 24-5, 28Version française, révision, engagement du sénateur Olson, **27**: 4, 27-8**Bill C-85 — Loi sur la société Canagrex, teneur**But, contenu, **21**: 6, 10, 17, 33-4, 36, 39, 44, 46; **23**: 6-7, 9, 19, 23; **24**: 21, 63-4, 73, 78-9; **25**: 7, 13, 25Collectivité agricole, accueil, **22**: 31; **23**: 12, 33-4, 64-5, 68, 72-3; **24**: 50, 60-1, 70-1, 80; **25**: 6

Discussion

Art. 4 — Nomination des administrateurs, **26**: 7Art. 14 (1) (a) — Mission et pouvoirs, **21**: 21; **22**: 17, 29, 39, 50-1; **23**: 8-9, 34, 46-7, 72; **24**: 38, 67, 69; **25**: 12; **26**: 7Art. 14 (2) — Restrictions, **26**: 7, 9-10Art. 15 — Versements annuels, **26**: 7, 11Dispositions, assujettissement, exemptions, **22**: 29; **23**: 66, 73

Beef, marketing and stabilization, programs—Cont'dQuotas—*Cont'd*Transfers, **16A**: 14-7Two-class system, **16**: 14; **16A**: 11-3Stabilization, **10**: 17; **13**: 30; **15**: 16, 19, 40-1; **16**: 37; **17**: 7-8, 9, 17-9, 46Acceptable to producers, **16**: 30, 32, 34, 49Choice between supply management and, **16**: 49-50Committee conclusions, **19**: 8, 10Direct payout, **10**: 13, 37Disadvantages and difficulties, **10**: 19-21, 44; **11**: 16; **12**: 59-60; **17**: 38-9Federal government initiatives, **8**: 8; **10**: 23, 25-6; **11**: 7; **15**: 53; **17**: 17, 22-3Five-year averaging, **15**: 15, 63; **17**: 41Ineffectiveness, **10**: 12; **16**: 21, 23-4; **17**: 29, 31-2Justification, **8**: 8-9; **11**: 35-6, 39; **15**: 36; **17**: 16, 36-7Limits, **9**: 16; **12**: 41-2, 49; **15**: 63; **17**: 41National voluntary contributory programs, **9**: 37-8; **12**: 24, 26-7, 28-9, 43-4; **13**: 16-7, 48-9; **15**: 59; **17**: 24Opposition from producers, **8**: 22; **9**: 48; **12**: 33, 34-5; **14**: 36Payments to dairy farmers, **8**: 22; **9**: 56; **16**: 37Producer income, national plan, **8**: 10-1, 15-6; **9**: 8-9, 13-4, 17, 18, 20-1; **10**: 22-3, 26Implementation, **14**: 35-6Model, **9**: 56Provincial programs, **9**: 8; **12**: 27, 35, 48, 51-2; **14**: 43; **15**: 31, 36; **16**: 16; **17**: 19; **19**: 9Purpose, realization, possibility, **12**: 32Shared-cost programs, **8**: 15; **10**: 36; **11**: 15; **15**: 21, 31; **15A**: 43Subsidies, **9**: 54; **13**: 59; **14**: 16, 18, 26, 30; **16**: 28-9Supply management system, **8**: 10; **9**: 19; **11**: 54; **13**: 36; **14**: 16Advantages, **14**: 20-1; **16**: 11-2; **16A**: 30Choice between stabilization and, **16**: 49-50Goals and principles, **16**: 10; **16A**: 10, 28-9Implementation, **17**: 33-5, 43Imports and exports, **13**: 37; **16**: 12-3; **16A**: 29Inevitability, **10**: 35; **13**: 31-2, 34Inherent problems, **9**: 12, 18-20, 39; **10**: 36; **12**: 23-4, 46-7; **15**: 24, 58, 60; **15A**: 20, 32-3; **16**: 36, 49Forecasting and management of supply, **7**: 46-7, 54; **9**: 19; **12**: 17, 23; **13**: 40, 53-4, 55, 59; **15**: 31, 32-3; **15A**: 40-1; **16**: 53Negative aspects, **14**: 19-20, 28, 49; **16A**: 25-30, 35-6New producers, **13**: 50Other countries and Canada, no parallel, **12**: 41Political and legal constraints, **15**: 18; **15A**: 40; **16A**: 10, 30, 37-8Small and part-time producers, **13**: 33-4, 62; **15A**: 38Support from producers, **9**: 53, 58; **11**: 52; **15**: 43; **16**: 27-8; **17**: 46-7Surplus removal, **16**: 12; **16A**: 3*See also*

Alberta—Beef industry—Subsidies

Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada

British Columbia—Beef industry—Farm Income Assurance Program

Ontario—Beef industry—Stabilization program

Quebec—Beef industry—Stabilization programs

Saskatchewan—Beef Stabilization Plan

Beef industryAdvertising, **9**: 11, 15, 49, 55; **11**: 1, 55; **12**: 48; **13**: 59; **14**: 43, 51, 52, 53; **16**: 24; **19**: 12Role of National Beef Producers Agency, **19**: 13Argentina, situation, **22**: 37-8; **24**: 30**Bill C-85 — Loi sur la société Canagrex, teneur—Suite**Dispositions en cas d'échec, **21**: 21Étude, étapes, procédure, **21**: 5-8, 14; **22**: 31-2; **23**: 6, 57; **24**: 71-2; **25**: 6; **26**: 5-7Mémoires reçus, liste, **26**: 5Modifications, effets, accueil, **23**: 9-10, 12-3, 72; **24**: 80; **25**: 7, 13; **26**: 8Ordre de renvoi, **21**: 5Présentation, conséquences, **23**: 93-4Rédaction, consultation, **23**: 13-4, 62-3; **24**: 43-4**Bill C-88 — Loi concernant les prêts agricoles***Le numéro entre parenthèses carrées indique le numéro de l'article pertinent de la Loi sur le crédit agricole*But, **18**: 8Définition, agriculture, **18**: 6Discussion, Article 8 [13 (1) — Pouvoir d'emprunt], **18**: 6, 10-1, 17-9, 27-8Rapport au Sénat sans amendement, **18**: 5, 34*Voir aussi*

Loi sur le crédit agricole

Bill C-134 — Loi portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole

Discussion

Art. 3 (5) — Versements à la Société pour le compte de l'agriculteur, **20**: 22Art. 4 — Versements sur les crédits affectés par le Parlement, **20**: 14Portée, **20**: 6, 11Rapport au Sénat sans amendement, **20**: 5, 22**Bill C-176***Voir*

Offices de commercialisation des produits de ferme, loi

Bisanz, Mme Christine, directeur, Politiques et activités de l'association, Association des consommateurs du Canada

Bill C-85, teneur

Discussion, **24**: 70-1Exposé, **24**: 63-70**Blair, M. Doug, Nicola Ranch Ltd.**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **13**: 36-9Exposé, **13**: 30-6**Blais, honorable Jean-Jacques, ministre des Approvisionnements et Services et Receveur général**

Bill C-85, teneur

Discussion, **24**: 10-22Exposé, **24**: 6-10**Blakely, M. Paul, Division de l'analyse des marchés des produits primaires, Agriculture Canada**Présence, **2**: 5, 27-8**Blazowski, M. H., secrétaire et directeur, British Columbia Cattle-men's Association**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **14**: 33-7**Blé**Marché japonais, **23**: 26

Beef industry—Cont'd

- Australia, quality, competition, **22**: 33-4, 37-8; **24**: 30
- Balkanization, **15**: 59
- Beef, price and quality, **9**: 11; **14**: 10-1; **16**: 31
- Beef cow herds, **15A**: 37; **16**: 15-6
 - Size, table, **15A**: 6
- Beef Watch*, **2**: 20-1
- Calves
 - 800-pound calves, **12**: 42; **14**: 9-10; **15**: 24-5, 26
 - Weaning weight, **9**: 44, 51, 54; **14**: 40; **15**: 33, 47
- Calves and cull cows from dairy production, **8**: 22-3; **9**: 56
- "Canada Pride", trade mark, **23**: 33, 35
- Canadian dollar, fluctuations, impact, **13**: 27-8, 30; **15**: 29; **16**: 24, 25-6
- Canagrex, need for, **22**: 35-9, 41, 44-8, 52-4; **23**: 33
- Cattle rustlers, **9**: 25
- Centralized control, advantages and disadvantages, **13**: 57-8; **16A**: 31
- Consolidation, implications for grain industry, **13**: 63
- Consumers-producers, relations, **13**: 52-3
- Consuming base and producing base, location, **16A**: 9
- Consumption, **2**: 7, 9, 25; **7**: 45, 51; **8**: 11; **11**: 11; **15A**: 24, 42; **19**: 12
 - Decrease, causes, **9**: 7-8; **11**: 20; **12**: 15-6
 - Related to price, **9**: 20; **12**: 23; **15**: 18, 57; **16A**: 3; **17**: 37
- Coordination with other meats, need, **11**: 55
- Costs, **10**: 31; **11**: 15; **14**: 10
 - Determination, **9**: 34, 48, 53-4; **12**: 22
 - Escalation, **2**: 6; **9**: 23; **12**: 31; **16**: 43
 - Recovery, comparison with other industries, **13**: 23; **14**: 13
 - Relationship to output, **8**: 20, 21
- Cow market, **16**: 23
- Current situation, **8**: 8; **10**: 6-7, 30-1; **13**: 12, 42-3, 47; **15**: 39, 56-7
 - Background, **2**: 5-6; **19**: 5-6
 - Causes
 - Economic and social climate, **12**: 58; **14**: 7, 26-7, 37, 48; **15**: 18-9, 22, 30; **15A**: 19, 21-2, 36; **16**: 32-3, 39; **16A**: 31
 - Imports, **13**: 24, 26
 - Marketing system, **15**: 14
 - Fragmentation, **16**: 11; **19**: 10
 - Other industries, comparison, **16**: 31
 - Parallels with egg industry prior to 1967, **14**: 18-9
 - Responsibility, **10**: 45; **13**: 28-9
 - Suggested remedies
 - Advertising, **9**: 11; **12**: 10; **13**: 59; **14**: 43
 - Canada Red Meats Council, **10**: 39
 - Canadian Livestock Producers' Association, **13**: 28
 - Competitively priced feed, **9**: 43
 - Credit card buying, **9**: 11
 - Fiscal measures, **12**: 10, 59, 60
 - Genetic improvement, **9**: 43-4; **17**: 38
 - Guaranteed return and income assurance, **9**: 25; **14**: 8
 - Herd reduction, **14**: 43
 - Import controls, **9**: 25; **13**: 27-8
 - Income stabilization, **9**: 18, 21
 - Income Trust Account, **13**: 59-60
 - Informed management decisions, **16**: 33-4, 35
 - Infusion of cash, **10**: 13, 25, 37-8, 44-5, 49, 52
 - Marketing methods, changes, **9**: 10; **17**: 37
 - Optimum use of facilities and feed, **9**: 50-1
 - Price forecasts, restrictions, **9**: 10-1
 - Stable packing industry, **9**: 25
 - Supply management, **11**: 52
- Cycles, **2**: 5-6, 8-9; **7**: 46, 47; **8**: 7-8; **11**: 53-4; **14**: 40; **16**: 48
 - False concept, **11**: 7-10, 26, 31-2
 - Influence on production methods, **10**: 32-3
 - Relationship with prices, **10**: 9-10, 11

Blé—Suite

- Ontario et Est du Canada, **24**: 50-1
- Vente, perception d'un précompte, utilisation, **23**: 25-6, 28

Bloomfield, M. Garnet M., député (London-Middlesex)

- Offices de commercialisation des producteurs de porc, **4**: 14, 15
- Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **4**: 14
- Porc, industrie
 - Aide gouvernementale, **4**: 15
 - Marchands de provenances, participation, **4**: 20

Boeuf, industrie

- Aide à l'entretien des troupeaux, programme, **15**: 56
- Argentine, situation, **22**: 37-8; **24**: 30
- Australie, qualité, concurrence, **22**: 33-4, 37-8; **24**: 30
- Autres secteurs agricoles, comparaison, **10**: 33, 44; **11**: 13, 14; **12**: 17; **13**: 13
- Avantages économiques, **11**: 43-4; **17**: 21
- Balkanisation, **15**: 59
- Beef Watch*, **2**: 20-1
- Bénéfices, **2**: 10-1, 12-3; **10**: 17; **11**: 13-4
- Boeuf, prix et qualité, **9**: 11; **14**: 10-1; **16**: 31
- Boeuf en gros, commerce, **15A**: 30
- Boeufs d'abattage, **7**: 39-40, 43; **15A**: 5
 - Poids, **9**: 51; **12**: 63; **15**: 24-6
- Bouvillons par ferme, tableau, **15A**: 7
- Bovins d'embouche, **12**: 35-6; **16A**: 10
- Bovins engraisés, nombre et fixation des prix, **12**: 19
- Bovins exotiques, **12**: 51; **14**: 44-5
- «Canada Pride» (Fierté du Canada), marque de commerce, **23**: 33, 35
- Canagrex, utilité, **22**: 35-9, 41, 44-8, 52-4; **23**: 33
- Capitaux immobilisés, excès, **9**: 44, 50
- Classement, **2**: 15-6; **15**: 51; **15A**: 34; **16**: 55; **19**: 12
 - Classe B et C, **9**: 31, 44
 - Système inéquitable, **12**: 62-3
- Commerce
 - Canada—États-Unis, **10**: 35-6; **12**: 7-8, 20-1, 38; **13**: 20, 39; **15**: 31, 34, 58; **15A**: 23-4, 25-6; **16**: 8, 55; **16A**: 6-7
 - Accords, négociations, **17**: 24
 - Coûts du transport, incidence possible, **12**: 19
 - Embargos, **15**: 54, 55
 - Expansion du marché, **12**: 25
 - 1976-1981, **13**: 25-6; **16**: 17-9; **17**: 28
 - Négociations sous le GATT, **16A**: 9, 26, 36
 - Réciprocité, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11-2, 18-9; **14**: 30-1; **15**: 20; **16**: 54
 - Tableaux, **15A**: 25; **16**: 18; **16A**: 20, 24
 - International, **10**: 31
 - 1950-1980, tableau, **16A**: 22
- Commercialisation, **2**: 11-2; **14**: 41-2, 50, 54-5; **15**: 35, 53; **15A**: 26, 31, 35; **16**: 41-3; **19**: 10-1
- Agences, avantages et désavantages, **4**: 21-3; **7**: 52-3
- Autres commodités, comparaison, **7**: 53-4
- Bétail classé sur rail, ventes, **2**: 25-6; **9**: 50; **15**: 51-2
- Conserveries, procédure, marge de profit, **22**: 41-8
- Études, conclusions, **11**: 28
- Expériences de producteurs, **9**: 25, 30-1; **12**: 63
- Frais, **15**: 34-5
- Marché, analyse et renseignements, **10**: 38; **12**: 20; **15**: 37, 43, 44-5; **15A**: 27, 30, 34, 37; **17**: 10-1, 24
- Procédés susceptibles d'amélioration, **10**: 47-8; **16**: 34, 50

Beef industry—Cont'd

- Decline, **16**: 45
- Demand, **15**: 25
 - Elasticity functions, **16**: 15-6; **16A**: 2-4, 6, 25-6
 - Tables, **16A**: 4
 - Prediction, difficulties, **15A**: 42
- Distortions of production and marketing patterns caused by government intervention, **10**: 38; **12**: 22, 38-9; **13**: 13; **19**: 9
- Remedies, **10**: 39-41
- Economic benefits, **11**: 43-4; **17**: 21
- Efficiency, **7**: 50-1; **9**: 12, 44; **17**: 40, 46; **19**: 13
 - Comparisons, eggs, poultry and hogs, **7**: 46; **13**: 68; **14**: 55-6
 - Genetic improvement, **9**: 43-4, 54; **11**: 12-3, 18; **14**: 59
- Evolution, **11**: 49-50
- Exotic cattle, **12**: 51; **14**: 44-5
- Export markets, **13**: 27; **15A**: 26; **22**: 33-5, 37, 50, 53; **23**: 33, 35
- Exports, **2**: 17-8, 19-20; **9**: 11-2, 14-5, 43; **10**: 29, 53; **12**: 21; **14**: 57; **16A**: 6-7; **27**: 16-7
 - Impact of supply management program, **15A**: 41; **16A**: 26, 29
 - Loss, effect on cow-calf production, **11**: 21
 - Statistics, **22**: 36, 41, 46; **23**: 33; **25**: 43
- Fat cattle, numbers and pricing structure, **12**: 19
- Feed grains, **12**: 48; **15A**: 8
- Feeder calves, **11**: 13-4, 24-5; **15**: 50
 - Marketing system, **2**: 23-4
 - Prices, **2**: 6, 23; **7**: 46, 47; **11**: 8, 12-3, 18, 45; **15**: 53
- Feeder cattle, **12**: 35-6; **16A**: 10
- Full-time and legitimate producers, criteria, **13**: 32, 37; **14**: 47
- Futures, sales, recommendation, **16**: 43-4
- GATT negotiations, **22**: 51-2
- Government intervention, **8**: 10; **9**: 16, 44-5; **13**: 69; **14**: 12, 32-3, 36-7; **19**: 9-10
- Grading, **2**: 15-6; **15**: 51; **15A**: 34; **16**: 55; **19**: 12
 - Grade B and C, **9**: 31, 44
 - Inequities, **12**: 62-3
- Grain calves, **8**: 15
- Hays Converter, **9**: 44; **12**: 51
- Herd maintenance program, **15**: 56
- Imports, **3**: 24; **9**: 43; **11**: 50-1; **13**: 26; **14**: 14; **15**: 10-1, 12-3, 15-6, 55, 62; **16**: 22-3; **16A**: 6-7; **17**: 28, 47; **19**: 11
 - Controls, **9**: 18, 48; **11**: 20-1; **15**: 14, 51; **16A**: 9
 - Need, **8**: 8; **9**: 26; **10**: 14, 51, 52-3; **12**: 44; **13**: 27-9
 - False issue, **11**: 9-10, 23
 - Health regulations, **16**: 9
 - Impact, **10**: 51; **11**: 48-9; **15**: 39, 51; **16**: 21, 39, 41; **17**: 28-9
 - Legislation being prepared, **10**: 10-1
 - Levelling out desirable, **9**: 55; **16**: 40; **17**: 25, 27
 - Power to restrict, **16A**: 8
 - Seasonal movement, **10**: 31-2, 36; **13**: 25
 - Seed stock, **14**: 39
 - Surplus over exports, **22**: 36; **25**: 43
 - Tariffs, **9**: 14-5, 23; **10**: 31
 - Trigger, **15**: 27-8
- Income, instability, **16A**: 6
- Interest rates, **2**: 9, 19; **9**: 23; **10**: 27, 46, 50; **11**: 45; **14**: 39, 58; **16**: 13, 25-6; **19**: 14
 - Farm credit, recommendations and policies, **12**: 25; **15**: 19; **16**: 25; **17**: 38
 - U.S. rates, comparison, **10**: 51
- International situation, summary, **2**: 7-9
- Interrelationship with other industries
 - Pork, **10**: 30, 35
 - U.S. beef, **10**: 31-2, 35-6
- Inventory, **16**: 12, 13
- Investments and receipts, division among sectors, **2**: 16; **9**: 34; **12**: 9, 48-9; **13**: 20, 22; **14**: 23; **15**: 64-5; **15A**: 30; **17**: 13, 16

Boeuf, industrie—Suite

- Commercialisation—Suite
 - Régime actuel
 - Efficacité, **12**: 33-4; **13**: 12, 22, 43, 50; **14**: 25-6; **15**: 22-3, 28, 50-1; **15A**: 19, 20, 22; **27**: 11-2
 - Justification, **16**: 38
 - Lacunes, **9**: 35-6, 49; **10**: 11-2; **11**: 34-5; **13**: 58; **15**: 14-5; **19**: 11
 - Rôle d'un Conseil national des producteurs de boeuf, **19**: 13
 - Soumissions scellées et marché libre, comparaison, **12**: 63
 - Système, **1**: 67-8; **2**: 11-2, 23-4
 - Technologie électronique, **9**: 10; **11**: 55; **16**: 27; **19**: 11
 - Ventes directes, **2**: 25-6; **9**: 31, 42; **15**: 15; **15A**: 27; **16**: 21-2; **17**: 30
 - Coûts, **14**: 56-7
- Concentration, implications pour l'industrie céréalière, **13**: 63
- Conditions actuelles, **8**: 8; **10**: 6-7, 30-1; **13**: 12, 42-3, 47; **15**: 39, 56-7
- Autres industries, comparaison, **16**: 31
- Causes
 - Commercialisation, système, **15**: 14
 - Conditions économiques et sociales, **12**: 58; **14**: 7, 26-7, 37, 48; **15**: 18-9, 22, 30; **15A**: 19, 21-2, 36; **16**: 32-3, 39; **16A**: 31
 - Importations, **13**: 24, 26
- Fragmentation, **16**: 11; **19**: 10
- Historique, **2**: 5-6; **19**: 5-6
- Remèdes suggérés
 - Achats avec une carte de crédit, **9**: 11
 - Aliments pour bestiaux à des prix concurrentiels, **9**: 43
 - Amélioration génétique, **9**: 43-4; **17**: 38
 - Association canadienne des éleveurs de boeuf, **13**: 28
 - Bénéfice garanti et assurance-revenu, **9**: 25; **14**: 8
 - Boucherie industrielle stable, **9**: 25
 - Commercialisation, méthodes, changements, **9**: 10; **17**: 37
 - Conseil canadien de producteurs de viande, **10**: 39
 - Décisions informées, **16**: 33-4, 35
 - Gestion de l'offre, **11**: 52
 - Importations, contrôles, **9**: 25; **13**: 27-8
 - Income Trust Account, **13**: 59-60
 - Injection de fonds, **10**: 13, 25, 37-8, 44-5, 49, 52
 - Mesures fiscales, **12**: 10, 59, 60
 - Prix, prévisions, restrictions, **9**: 10-1
 - Publicité, **9**: 11; **12**: 10; **13**: 59; **14**: 43
 - Réduction des cheptels, **14**: 43
 - Stabilisation des revenus, **9**: 18, 21
 - Utilisation maximum des installations et des fourrages, **9**: 51
- Responsabilité, **10**: 45; **13**: 28-9
- Similitudes du secteur des oeufs avant 1967, **14**: 18-9
- Consommateurs et producteurs, relations entre, **13**: 52-3
- Consommation, **2**: 7, 9, 25; **7**: 45, 51; **8**: 11; **11**: 11; **15A**: 24, 42; **19**: 12
 - Baisse, causes, **9**: 7-8; **11**: 20; **12**: 15-6
 - Liée au prix, **9**: 20; **12**: 23; **15**: 18, 57; **16A**: 3; **17**: 37
- Contrôle centralisé, avantages et désavantages, **13**: 57-8; **16A**: 31
- Coordination avec les autres viandes, besoin, **11**: 55
- Corrélations
 - Boeuf, aux États-Unis, **10**: 31-2, 35-6
 - Porc, **10**: 30, 35
- Coûts, **10**: 31; **11**: 15; **14**: 10
 - Augmentation, **2**: 6; **9**: 23; **12**: 31; **16**: 43
 - Détermination, **9**: 34, 48, 53-4; **12**: 22
- Rapport avec le volume, **8**: 20, 21
- Recouvrement, comparaison avec d'autres industries, **13**: 23; **14**: 13
- Cycles, **2**: 5-6, 8-9; **7**: 46, 47; **8**: 7-8; **11**: 53-4; **14**: 40; **16**: 48
- Concept erroné, **11**: 7-10, 26, 31-2
- Influence sur les méthodes de production, **10**: 32-3
- Rapport avec les prix, **10**: 9-10, 11

Beef industry—Cont'd

- Japan, market, competition, **22**: 33-5
- Large operations, vulnerability to financial stress, **12**: 17, 31; **13**: 10-1
- Losses, **15**: 39; **17**: 9
- Marketing, **2**: 11-2; **14**: 41-2, 50, 54-5; **15**: 35, 53; **15A**: 26, 31, 35; **16**: 41-3; **19**: 10-1
 - Agencies, advantages and disadvantages, **4**: 21-2; **7**: 52-3
 - Areas open to improvement, **10**: 47-8; **16**: 34, 50
 - Costs, **15**: 34-5
 - Direct sales, **2**: 25-6; **9**: 31, 42; **15**: 15; **15A**: 27; **16**: 21-2; **17**: 30
 - Costs, **14**: 56-7
 - Electronic technology, **9**: 10; **11**: 55; **16**: 27; **19**: 11
 - Market analysis and information, **10**: 38; **12**: 20; **15**: 37, 43, 44-5; **15A**: 27, 30, 34, 37; **17**: 10-1, 24
 - Other commodities, comparison, **7**: 53-4
 - Packers, procedure, markup, **22**: 41-8
 - Present system
 - Effectiveness, **12**: 33-4; **13**: 12, 22, 43, 50; **14**: 25; **15**: 22-3, 28, 50-1; **15A**: 19, 20, 22; **27**: 11-2
 - Failure, **9**: 35-6, 49; **10**: 11-2; **11**: 34-5; **13**: 58; **15**: 14-5; **19**: 11
 - Justification, **16**: 38
 - Producers' experiences, **9**: 25, 30-1; **12**: 63
 - Rail grade sales, **2**: 25-6; **9**: 50; **15**: 51-2
 - Role of National Beef Producers Agency, **19**: 13
 - Sealed bid and open market, comparison, **12**: 63
 - Studies, conclusions, **11**: 28
 - System, **1**: 67-8; **2**: 11-2, 23-4
- Merchandising, **12**: 42
- Mixed farms, **8**: 24; **9**: 48, 50-1, 52; **12**: 46; **13**: 15
- Organizations representing cattlemen
 - Amalgamation, usefulness, **11**: 47-8
 - Lack of perception of industry problems, **15**: 61-2
- Other agricultural sectors, comparison, **10**: 33, 44; **11**: 13, 14; **12**: 17; **13**: 13
- Outlook, **2**: 6-7, 9, 24-5; **3**: 23-4; **7**: 45-7
- Over-capitalization, **9**: 44, 50
- Oversupply, **14**: 38, 57
- Prices, **2**: 10, 11, 26; **4**: 22; **8**: 18; **9**: 32, 48, 57; **12**: 36, 42; **15**: 23, 52-3; **15A**: 20, 31; **19**: 5, 6
 - A-1 steers, Toronto and Omaha, table, **16**: 20
- Beef exported to U.S., **13**: 25
- Consumers, attitude, **9**: 24; **11**: 34
- Discovery mechanism, **9**: 53; **11**: 28; **12**: 20; **13**: 21; **14**: 55; **15**: 36, 38; **15A**: 26
- Expectations, **16**: 14, 39
- Fluctuations, **9**: 24; **11**: 9-10; **19**: 11-2; **24**: 16, 30
- Forecasts, **9**: 10-1; **15**: 64
- Formulation, recommendations, **10**: 13, 16; **16**: 44
- History, 1946 to present, **15**: 54-6
- Inequities, allegations, **15A**: 37-8
- Manipulation, **15**: 14, 16; **15A**: 27; **16**: 19, 21; **17**: 29
- Outlook, **10**: 21-2
- Purebred animals, **11**: 56-7
- Retail, **2**: 12-3; **10**: 35, 53-4; **11**: 54; **13**: 59; **14**: 52, 55
- Salmon, comparison, **16**: 44
- Slaughter cattle and feeder cattle, relationship, **15A**: 6
- Spread between farm and retail, **8**: 18-9
- Studies, role of National Beef Producers Agency, **19**: 13
- Variations, **12**: 19; **15**: 30, 35, 43; **16**: 44
- Weakness, cause, **14**: 41, 50, 51; **16**: 37
- Producers
 - Alienation from governments, **10**: 9, 12, 15; **11**: 54-5
 - Competitive position, **12**: 64
 - Conservative attitude, **13**: 66; **16**: 10
 - Control over production, **12**: 29-30

Boeuf, industrie—Suite

- Déclin, **16**: 45
- Demande, **15**: 25
 - Elasticité, éléments, **16**: 15-6; **16A**: 2-3, 5-6, 25-6
 - Tableaux, **16A**: 5
- Prédiction, difficultés, **15A**: 42
- Distorsions de la production naturelle et des modes de mise en marché causées par l'intervention gouvernementale, **10**: 38; **12**: 22, 38-9; **13**: 13; **19**: 9
- Remèdes, **10**: 39-41
- Dollar canadien, fluctuations, incidence, **13**: 27-8, 30; **15**: 29; **16**: 24, 25-6
- Efficacité, **9**: 12, 44; **17**: 40, 46; **19**: 13
- Amélioration génétique, **9**: 43-4, 54; **11**: 12-3, 18; **14**: 59
- Oeufs, volaille et porcs, comparaisons, **7**: 46; **13**: 68; **14**: 55-6
- Éleveurs à plein temps et de plein droit, critères, **13**: 32, 37; **14**: 47
- Ensilage, utilisation, **15**: 65
- États-Unis, comparaison, **22**: 35, 41
- Évolution, **11**: 49-50
- Exploitation familiale viable, **8**: 24-5; **9**: 42
- Exploitations agricoles mixtes, **8**: 24; **9**: 48; **12**: 46; **13**: 15
- Exportations, **2**: 17-8, 19-20; **9**: 11-2, 14-5, 43; **10**: 29, 53; **12**: 21; **14**: 57; **16A**: 6-7; **27**: 16-7
- Perte, effet sur l'élevage-naissage, **11**: 21
- Répercussions d'un programme de gestion de l'offre, **15A**: 41; **16A**: 26, 29
- Statistiques, **22**: 36, 41, 46; **23**: 33; **25**: 43
- GATT, négociations, **22**: 51-2
- Grains de provende, **12**: 48; **15A**: 8
- Grandes exploitations, vulnérabilité face aux problèmes financiers, **12**: 17, 31; **13**: 10-1
- Hays Converter, **9**: 44; **12**: 51
- Importations, **3**: 24; **9**: 43; **11**: 50-1; **13**: 26; **14**: 14; **15**: 10-1, 12-3, 15-6, 55, 62; **16**: 22-3; **16A**: 6-7; **17**: 28, 47; **19**: 11
- Contrôles, **9**: 18, 48; **11**: 20-1; **15**: 14, 51; **16A**: 9
 - Besoin, **8**: 8; **9**: 26; **10**: 14, 51, 52-3; **12**: 44; **13**: 27-9
- Étalement à désirer, **9**: 55; **16**: 40; **17**: 25, 27
- Excédent sur exportations, **22**: 36; **25**: 43
- Facteurs clés, **15**: 27-8
- Habile diversion, **11**: 9-10, 23
- Incidence, **10**: 51; **11**: 48-9; **15**: 39, 51; **16**: 21, 39, 41; **17**: 28-9
- Loi en préparation, **10**: 10-1
- Mouvement saisonnier, **10**: 32, 36; **13**: 25
- Pouvoir de limiter, **16A**: 8
- Règlements sanitaires, **16**: 9
- Reproducteurs de race, **14**: 39
- Tarifs, **9**: 14-5, 23; **10**: 31
- Intérêt, taux, **2**: 9, 19; **9**: 23; **10**: 27, 46, 50; **11**: 45; **14**: 39, 58; **16**: 13, 25-6; **19**: 14
- Crédit agricole, recommandations et politiques, **12**: 25; **15**: 19; **16**: 25; **17**: 38
- États-Unis, comparaison, **10**: 51
- Intervention gouvernementale, **8**: 10; **9**: 16, 44-5; **13**: 69; **14**: 12, 32-3, 36-7; **19**: 9-10
- Inventaire, **16**: 12, 13
- Investissements et recettes, répartition entre les parties, **2**: 16; **9**: 34; **12**: 9, 48-9; **13**: 20, 22; **14**: 23; **15**: 64-5; **15A**: 30; **17**: 13, 16
- Japon, marché, concurrence, **22**: 33-5
- Jeunes agriculteurs, **12**: 24, 42-3, 52; **13**: 21; **16**: 47-8, 55
- Marchés à terme, recommandation, **16**: 43-4
- Marchés d'exportations, **13**: 27; **15A**: 26; **22**: 33-5, 37, 50, 53; **23**: 33, 35
- Mise en marché, **12**: 42
- Offre
 - Excédents, causes, **17**: 21
 - Rapport avec la consommation et les prix, **10**: 9-10

Beef industry—Cont'd**Producers—Cont'd**

- Desire to maintain freedom, **16**: 30
- Discouragement, **10**: 48-9, 50-1; **12**: 10; **15**: 57
- Market manipulation, allegations, **12**: 9
- Marketplace restructuring, attitude, **1**: 67-8; **11**: 16; **13**: 9, 52, 53-4; **14**: 11-3, 15; **15**: 13-4, 44, 45, 47, 48-9; **15A**: 40; **17**: 32, 42, 45-6, 50; **19**: 6-7, 9-10
- Quota system, position, **8**: 10, 17, 18, 21-2, 27-30; **9**: 27
- Right to produce and be assured of markets, **13**: 29
- Share of retail dollar, **9**: 7-8; **12**: 19, 48-9; **17**: 21
- Subsidization of farms through outside employment, **13**: 7, 10

Production

- Beef and dairy cows, **2**: 17-8
- Continuation, rationale, **16**: 47
- Costs, **2**: 6
 - Analysis, recommendation, **16**: 43
 - Control, **13**: 22-3; **14**: 26
 - Cost-of-production formula, **16**: 50-1
- Custom feeding, **9**: 46; **15**: 65
- Efficiency, **12**: 46; **15**: 47, 64
- Feeding on forage, **13**: 68; **14**: 8, 31; **17**: 37-40
- Flexibility, **9**: 33-4
- Secondary activity, **10**: 51-2; **15A**: 37
- Self-sufficiency, **2**: 16-7; **13**: 39
- Time factor, **16**: 48; **16A**: 6; **17**: 38
- Productivity, **13**: 14; **14**: 18
 - Increase, potential, **13**: 14, 17-8
- Profits, **2**: 10-1, 12-3; **10**: 17; **11**: 13-4
- Provinces, needs, variations, **8**: 19-20
- Provincial policies and programs, **8**: 9, 12-4; **9**: 44-5; **12**: 11-2; **13**: 17, 38; **16**: 16; **16A**: 10
- Quality, competition with United States, **23**: 35-6; **24**: 30
- Reputation, world-wide, **22**: 35
- Research and development, **13**: 18, 59
- Revenues
 - Decrease, **12**: 31
 - Income averaging, **8**: 9
 - 1979, **2**: 9
- Salt meat, **2**: 15, 16
- Sectors, **13**: 9
- Seed stock, **14**: 38, 39
- Silage, disposal, **15**: 65
- Slaughter cattle, **7**: 39-40, 43; **15A**: 5
 - Weights, **9**: 51; **12**: 63; **15**: 24-6
- Small and part-time operators, **12**: 33, 34; **13**: 14, 18, 38, 62; **14**: 11, 27-8
- Small operations, **12**: 8, 12-3, 17, 18, 31-2; **13**: 20; **14**: 43
- Steers per farm, table, **15A**: 6
- Storage and storage costs, **13**: 13, 39
- Supply
 - Excess, causes, **17**: 21
 - Relationship to consumption and prices, **10**: 9-10
- Trade
 - Canada—U.S., **10**: 35-6; **12**: 7-8, 20-1, 38; **13**: 20, 39; **15**: 31, 34, 58-9; **15A**: 23-4, 26; **16**: 8, 55; **16A**: 6-7
 - Agreements, negotiations, **17**: 24
 - Embargoes, **15**: 54, 55
 - Market development, **12**: 25
 - Negotiations under GATT, **16A**: 9, 26, 36
 - 1976-1981, **13**: 25-6; **16**: 17-9; **17**: 28
 - Reciprocity, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11-2, 18-9; **14**: 30-1; **15**: 20; **16**: 54
 - Tables, **15A**: 24; **16**: 18; **16A**: 19, 23
 - Transport costs, possible impact, **12**: 19
- International, **10**: 31
- 1950 to 1980, table, **16A**: 21

Boeuf, industrie—Suite**Organisations d'éleveurs**

- Amalgamation, utilité, **11**: 47-8
- Manque de jugement quant aux problèmes de l'industrie, **15**: 61-2
- Perspectives, **2**: 6-7, 24-5; **3**: 23-4; **7**: 45-7
- Pertes, **15**: 39; **17**: 9
- Petites exploitations, **12**: 8, 12-3, 17, 18, 31-2; **13**: 20; **14**: 43
- Petits exploitants à temps partiel, **12**: 33, 34; **13**: 14, 18, 38, 62; **14**: 11, 27-8
- Prix, **2**: 10, 11, 26; **4**: 22; **8**: 18; **9**: 32, 48, 57; **12**: 36, 42; **15**: 23, 52-3; **15A**: 20, 31; **19**: 5, 6
 - A la consommation, **2**: 12-3; **10**: 35, 53-4; **11**: 54; **13**: 59; **14**: 52, 55
- Bétail pur-sang, **11**: 56-7
- Boeufs exportés aux États-Unis, **13**: 25
- Bouvillons A-1, Toronto et Omaha, tableau, **16**: 20
- Bovins d'abattage et bovins d'embouche, rapport, **15A**: 6
- Consommateurs, attitude, **9**: 24; **11**: 34
- Détermination, mécanisme, **9**: 53; **11**: 28; **12**: 20; **13**: 21; **14**: 55; **15**: 36, 38; **15A**: 26
- Écart entre les prix à la ferme et les prix au détail, **8**: 18-9
- Espérances, **16**: 14, 39
- Établissement, recommandation, **10**: 13, 16; **16**: 44
- Études, rôle du Conseil national des producteurs de boeuf, **19**: 13
- Faiblesse, causes, **14**: 41, 50, 51; **16**: 37
- Fluctuations, **9**: 24; **11**: 9-10; **19**: 11-2; **24**: 16, 30
- Historique, 1946 à aujourd'hui, **15**: 54-6
- Injustices, allégations, **15A**: 37-8
- Manipulations, **15**: 14, 16; **15A**: 27; **16**: 19, 21; **17**: 29
- Perspectives, **10**: 21-2
- Prévisions, **9**: 10-1; **15**: 64
- Saumon, comparaison, **16**: 44
- Variations, **12**: 19; **15**: 30, 35, 43; **16**: 44

Producteurs

- Aliénation à l'égard des gouvernements, **10**: 9, 12, 15; **11**: 54-5
- Attitude conservatrice, **13**: 66; **16**: 10
- Concurrence, position, **12**: 64
- Contingement, position, **8**: 10, 17, 18, 21-2, 27-30; **9**: 27
- Contrôle sur la production, **12**: 29-30
- Découragement, **10**: 48-9, 50-1; **12**: 10; **15**: 57
- Désir de rester libres, **16**: 30
- Droit de produire et d'être assurés des marchés, **13**: 29
- Manipulation du marché, allégations, **12**: 9
- Marché, restructuration, attitude, **1**: 67-8; **11**: 16; **13**: 9, 52, 53-4; **14**: 11-3, 15; **15**: 13-4, 44, 45, 47, 48-9; **15A**: 40; **17**: 32, 42, 45-6, 50; **19**: 6-7
- Part du dollar au détail, **9**: 8; **12**: 19, 48-9; **17**: 21
- Subvention des fermes par le travail extérieur, **13**: 7, 10

Production

- Activité secondaire, **10**: 51-2; **15A**: 37
- Autosuffisance, **2**: 16-7; **13**: 39
- Continuation, raison, **16**: 47
- Coûts, **2**: 6
 - Analyse, recommandation, **16**: 43
 - Contrôle, **13**: 22-3; **14**: 26
- Coûts de production, formule, **16**: 50-1
- Efficacité, **12**: 46; **15**: 47, 64
- Embouche à la commande, **9**: 46; **15**: 65
- Engraissement avec du fourrage, **13**: 68; **14**: 8, 31; **17**: 37-40
- Facteur temps, **16**: 48; **16A**: 6; **17**: 38
- Latitude, **9**: 33-4
- Productivité, **13**: 14; **14**: 18
 - Augmentation, potentiel, **13**: 14, 17-8
- Provinces
 - Besoins, variations, **8**: 19-20

Beef industry—Cont'd

- United States, comparison, **22**: 35, 41
- Viable family unit, **8**: 24-5; **9**: 42
- Wholesale beef trade, **15A**: 30
- Young farmers, **12**: 24, 42-3, 52; **13**: 21; **16**: 47-8, 55

See also

- Alberta—Beef industry
- Beef, marketing and stabilization, programs
- British Columbia—Beef industry
- Cow-calf industry
- Feedlot industry
- Manitoba—Beef industry
- Maritime Provinces—Beef industry
- Ontario—Beef industry
- Quebec—Beef industry
- Saskatchewan—Beef industry

Bennett, Ronald, Beef Producer, R.R. No. 1, Goarie, Ontario

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **16**: 40-2
 - Statement, **16**: 38-40

Berg, Stan, Androssan, Alberta

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **13**: 64-5

Beswick, A.H., Director and Past President, Canadian Meat Council

- Bill C-85, subject-matter, discussion, **24**: 26-7, 29-32, 34-5

Bielish, Hon. Martha P., Senator (Lakeland)

- Bill C-85, subject-matter
 - Alberta, position on, **23**: 12, 16-7
 - Canadian Export Association, **23**: 87-90
 - Canadian Federation of Agriculture, **23**: 68-73
 - Canagrex, purpose, objectives, **21**: 37-41, 44-5; **25**: 32-3, 35-7, 41-4
 - Grain, **25**: 21-2
 - Livestock and beef industries, **22**: 52-3; **23**: 35
 - Meat industry, **24**: 26
 - Palliser Association, **23**: 30-1
 - Procedure, **25**: 5
 - Saskatchewan, **25**: 11-4
 - Soybeans, **21**: 53-6, 62, 67-9
 - Supply and Services Canada, **24**: 14-7, 21
 - Tobacco industry, **23**: 49-51, 54-6
 - White pea beans, **22**: 11, 17-20, 25

Bill C-134, **20**: 9, 10, 18, 22

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Alberta Cattle Producers Association, **13**: 10

Beef industry

- Advertising, **14**: 52-3
- Alberta, **14**: 17
- British Columbia, **14**: 46
- Consumers, **13**: 52-3
- Cow-calf operations, **14**: 14
- Credit card purchases, **9**: 15
- Imports, law, **16**: 40
- Prices, **14**: 52; **16**: 14
- Stabilization, **14**: 15, 35; **16**: 32
- Young farmers, **16**: 55
- British Columbia Cattlemen's Association, **14**: 34
- Canadian Meat Council, policies, **15**: 28
- Dairy industry, **5**: 9, 10-1, 16
- Egg industry, **3**: 8, 9, 12, 13, 27-8, 30-1
- Procedure, **13**: 17, 64; **16**: 26
- Squam Bay Livestock Association, **14**: 16-7

Boeuf, industrie—Suite*Provinces—Suite*

- Politiques et programmes, **8**: 9, 12-4; **9**: 44-5; **12**: 11-2; **13**: 17, 38; **16**: 16; **16A**: 10
- Publicité, **9**: 11, 15, 49, 55; **11**: 11, 55; **12**: 48; **13**: 59; **14**: 43, 51, 52, 53; **16**: 24; **19**: 12
- Rôle du Conseil national des producteurs de boeuf, **19**: 13
- Qualité, concurrence avec les États-Unis, **23**: 35-6; **24**: 30
- Recherches et développement, **13**: 18, 59
- Reproducteurs de race, **14**: 38, 39
- Réputation internationale, **22**: 35
- Revenus
 - Baisse, **12**: 31
 - Déstabilisation, cause, **16A**: 6
 - Étalement, **8**: 9
 - 1979, **2**: 9

Secteurs, 13: 9

Situation géographique de la consommation et de la production, **16A**: 9

Situation internationale, aperçu, **2**: 7-9

Stockage et frais de stockage, **13**: 13, 39

Surproduction, **14**: 38, 57

Vaches, marché, **16**: 23

Vaches à viande et vaches à lait, **2**: 17-8

Vaches de boucherie, troupeaux, **15A**: 7, 37; **16**: 15-6

Veaux

Poids au sevrage, **9**: 44, 51, 43; **14**: 40-1; **15**: 33, 47

Veaux de 800 livres, **12**: 42; **14**: 9-10; **15**: 24-5, 26

Veaux d'engraissement, **11**: 13-4, 24-5; **15**: 50

Commercialisation, système, **2**: 23-4

Prix, **2**: 6, 23; **7**: 46, 47; **11**: 8, 12-3, 18, 45; **15**: 52

Veaux de grain, **8**: 15

Veaux et vaches de réforme de la production laitière, **8**: 22-3; **9**: 56

Viande salée, **2**: 15, 16

Voleurs de bestiaux, **9**: 25

Voir aussi

- Alberta—Boeuf, industrie
- Boeuf, mise en marché et stabilisation, programmes
- Colombie-Britannique—Boeuf, industrie
- Élevage-naissage
- Manitoba—Boeuf, industrie
- Maritimes, provinces—Boeuf, industrie
- Ontario—Boeuf, industrie
- Parcs d'engraissement
- Québec—Boeuf, industrie
- Saskatchewan—Boeuf, industrie

Boeuf, mise en marché et stabilisation, programmes**Agences, conseils, organismes**

- Agence nationale, **9**: 36; **11**: 19-20, 55; **15**: 43; **16A**: 18; **19**: 11
- Agences provinciales, responsabilités, **16A**: 17-8
- Conseil canadien de producteurs de viande rouge, **10**: 39, 40, 41-2
- Conseil national de commercialisation des viandes, **9**: 47; **11**: 29, 41; **12**: 41; **15**: 7-10; **15A**: 9-12, 13-6; **17**: 30-1
- Organigramme, **15A**: 18
- Conseil national des producteurs de boeuf, création et mandat, recommandation du Comité, **19**: 8-9, 12-4
- Office de commercialisation, **11**: 53; **14**: 42-3; **15**: 55; **17**: 23, 24-5, 35-6, 43
- Office de commercialisation des viandes rouges, **14**: 9
- Office national de commercialisation des producteurs de boeuf, **16**: 36
- Organisme national contrôlé par les producteurs, **10**: 8, 13-4; **11**: 17-9, 20, 24-5, 49 **14**: 8, 9
- Acceptation, possibilité, **11**: 22; **13**: 7
- Appui, **10**: 18-9; **11**: 6

Bielish, Hon. Martha P., Senator (Lakeland)—Cont'd

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
- Wellington County Cattlemen's Association, **16**: 13
- Witnesses
- Briefs, **16**: 35, 38
- Experience, **14**: 22

Bienvenue, Jean, General Director, Salaison Olympia Ltd.; Vice-President, Canadian Meat Council

- Bill C-85, subject-matter, discussion, **24**: 22-3, 27-9, 32-4

Bill C-35 — Act to amend Regional Development Incentives Act

- Purpose, **1**: 56

Bill C-46 [32nd Parliament, 1st Session]

- See*
- Meat Import Act

Bill C-85 — Canagrex Act

- Amendment, Clause 14(1)(a) — Purpose and powers; lost, **27**: 4, 26-7
- Discussion, Clause 20, **27**: 13-4
- Amendments, results, acceptance, **27**: 9, 25
- French text, review, undertaking by Senator Olson, **27**: 4, 27-8
- Order of reference, **27**: 3
- Report to Senate, without amendment, **27**: 4, 5, 24-5, 28

Bill C-85 — Canagrex Act, subject-matter

- Amendments, results, acceptance, **23**: 9-10, 12-3, 72; **24**: 80; **25**: 7, 13; **26**: 8
- Discussion
- Clause 4 — Appointment of directors, **26**: 7
- Clause 14(1)(a) — Purpose and powers, **21**: 21; **22**: 17, 29, 39, 50-1; **23**: 8-9, 34, 46-7, 72; **24**: 38, 67, 69; **25**: 12; **26**: 7
- Clause 14(2) — Limitation on powers, **26**: 7, 9-10
- Clause 15 — Annual payment to Canagrex, **26**: 7, 11
- Drafting, consultation, **23**: 13-4, 62-3; **24**: 43-4
- Examination, stages, procedure, **21**: 5-8, 14; **22**: 31-2; **23**: 6, 57; **24**: 71-2; **25**: 6; **26**: 5-7
- Farm community, reception, **22**: 31; **23**: 12, 33-4, 64-5, 68, 72-3; **24**: 50, 60-1, 70-1, 80; **25**: 6
- Order of reference, **21**: 5
- Presentation, results, **23**: 93-4
- Provisions, subject to, exemptions, **22**: 29; **23**: 66, 73
- Provisions in case of failure, **21**: 21
- Purpose, content, **21**: 6, 10, 17, 33-4, 36, 39, 44, 46; **23**: 6-7, 9, 19, 23; **24**: 21, 63-4, 73, 78-9; **25**: 7, 13, 25
- Written briefs received, list, **26**: 5

Bill C-88 — Act respecting loans to farmers

- The number between square brackets denotes the number of the relevant section of the Farm Credit Act*
- Definitions, farming, **18**: 6
- Discussion, Clause 8 [13.(1) — Borrowing power], **18**: 6, 10-1, 17-9, 27-8
- Purpose, **18**: 8
- Report to Senate without amendment, **18**: 5, 34
- See also*
- Farm Credit Act

Bill C-134 — Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act

- Discussion
- Clause 3(5) — Payment to Corporation for account of farmer, **20**: 22

Boeuf, mise en marché et stabilisation, programmes—Suite

- Agences, conseils, organismes—*Suite*
- Organisme national contrôlé par les producteurs—*Suite*
- Programme de mise en marché et ... au Canada*, comparaison, **11**: 26
- Organisme national de producteurs de viande, **13**: 7, 8, 10
- Assurance-revenu, programme, **10**: 23-4, 27; **12**: 12; **15A**: 34, 35; **16**: 12; **16A**: 11-2, 28, 32-3
- Commercialisation, système
- Ajustement de la production pour atteindre le prix-cible, **16A**: 2-6, 25-7, 35
- Conséquences, **9**: 37-8; **12**: 37-8; **15**: 23; **15A**: 20, 35; **16A**: 25-33
- Conséquences sociales, **16A**: 28-9, 37
- Coûts, **16A**: 27-8, 37
- Discussions, historique, **9**: 58
- Mise en oeuvre, **16A**: 18-9
- Modèles acceptables, **8**: 26-7; **9**: 32
- Opposition, **9**: 50, 52-3; **10**: 26-7, 35-6; **12**: 58; **16**: 54
- Opposition organisée, **9**: 26-7, 34
- Politique socialiste, **13**: 63
- Privilège des producteurs de choisir, **13**: 8; **15**: 23; **15A**: 20, 31
- Production de reproducteurs, **14**: 38, 39
- Sondage auprès des producteurs, **13**: 51, 55-6, 63
- Structure et opération, **11**: 14, 33-4, 36, 37, 38; **13**: 67-8; **14**: 21; **15A**: 6, 8; **17**: 41
- Transition, période, problèmes, **16A**: 28, 37
- Commission fédérale d'assurance, **12**: 48
- Contingents
- Allocation et limites, **14**: 12; **15**: 45-6; **16**: 51; **16A**: 12-3
- Appartenance aux particuliers, **13**: 34-7
- Deux catégories, système, **16**: 14; **16A**: 11-3
- Problèmes inhérents, **12**: 23-4, 40-1; **14**: 38-9; **15**: 52
- Transferts, **16A**: 14-7
- Valeur capitalisée, **16A**: 14, 27, 36
- Conséquences, **13**: 54; **16A**: 29-30
- Imposition, recommandation, **16**: 51, 52
- Tableau, **16A**: 27
- Couverture, opérations, **15**: 64
- Encouragement, programmes ponctuels et relèvement du taux de base des subventions, **9**: 8; **10**: 38, 39, 41, 45
- Gestion de l'offre, système, **8**: 10; **9**: 19; **11**: 54; **13**: 36; **14**: 16
- Appui des producteurs, **9**: 53, 58; **11**: 52; **15**: 43; **16**: 27-8; **17**: 46-7
- Aspects négatifs, **14**: 19-20, 28, 49; **16A**: 25-30, 35-6
- Autres pays et du Canada, manque de correspondance, **12**: 41
- Avantages, **14**: 20-1; **16**: 11-2; **16A**: 30
- Contraintes politiques et juridiques, **15**: 18; **15A**: 40; **16A**: 10, 30, 37-8
- Excédents, élimination, **16**: 12; **16A**: 3
- Exploitants à temps partiel et petits producteurs, **13**: 33-4, 62; **15A**: 38
- Importations et exportations, **13**: 37; **16**: 12-3; **16A**: 29
- Inévitabilité, **10**: 35; **13**: 31-2, 34
- Mise en oeuvre, **17**: 33-5, 43
- Nouveaux producteurs, **13**: 50
- Objectifs et principes, **16**: 10; **16A**: 10, 28-9
- Problèmes inhérents, **9**: 12, 18-20, 39; **10**: 36; **12**: 23-4, 46-7; **15**: 24, 58, 60; **15A**: 20, 32-3; **16**: 36, 49
- Prévisions et gérance de l'offre, **7**: 46-7, 54; **9**: 19; **12**: 17, 23; **13**: 40, 53-4, 55, 59; **15**: 31, 32-3; **15A**: 40-1; **16**: 53
- Libre entreprise et concurrence valable, **14**: 8
- Loi nationale sur la mise en marché de bovins, présentation, recommandation, **16A**: 11
- Point de vente unique, **15**: 52; **16**: 22; **17**: 30, 47-8
- Programme national vis-à-vis programme provincial, **8**: 12-4; **19**: 8
- Discussions, provinciales, **19**: 8
- Stabilisation, **10**: 17; **13**: 30; **15**: 16, 19, 40-1; **16**: 37; **17**: 7-8, 9, 27-9, 46

Bill C-134 — Act respecting rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act—*Cont'd*

Discussion—*Cont'd*

Clause 4 — Payments out of moneys appropriated by Parliament, 20: 14

Implications, 20: 6, 11

Report to Senate, without amendment, 20: 5, 22

Bill C-176

See

Farm Products Marketing Agencies Act

Bisanz, Christine, Director, Association Policy and Activities, Consumers' Association of Canada

Bill C-85, subject-matter

Discussion, 24: 70-1

Statement, 24: 63-70

Blair, Doug, Nicola Ranch Ltd.

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, 13: 36-9

Statement, 13: 30-6

Blais, Hon. Jean-Jacques, Minister of Supply and Services and Receiver General

Bill C-85, subject-matter

Discussion, 24: 10-22

Statement, 24: 6-10

Blakely, Paul, Commodity Market Analysis Division, Department of Agriculture

Presence, 2: 5, 27-8

Blazowski, H., Secretary and Manager, British Columbia Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, 14: 33-7

Bloomfield, Garnet M., M.P. (London-Middlesex)

Crowsnest Pass rates, 4: 14

Pork industry

Feed companies, participation, 4: 20

Government assistance, 4: 15

Pork producers marketing boards, 4: 14, 15

Bolger, Lorne, Bolger Farms Ltd.

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, 16: 42-4

Bonds, government

Agribonds, 18: 10, 12, 18

Canada Savings Bonds, 18: 9, 18

Interest rates, 18: 9

Bonnell, Hon. Lorne, Senator (Murray River)

Bill C-85, 27: 9-11, 23-5, 27-8

Boswell, A.M., Chief, Livestock Section, Agriculture Canada

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, 2: 10-22, 24-8

Statement, 2: 5, 7-9

Boeuf, mise en marché et stabilisation, programmes—*Suite*
Stabilisation—*Suite*

Acceptable aux producteurs, 16: 30, 32, 34, 49

But, réalisation, possibilité, 12: 32

Conclusions du Comité, 19: 8, 10

Désavantages et difficultés, 10: 19-21; 11: 16; 12: 59-60; 17: 38-9

Gouvernement fédéral, initiatives, 8: 8; 10: 23, 25-6; 11: 7; 15: 53; 17: 17, 22-3

Inutilité, 10: 12; 16: 21, 23-4; 17: 29, 31-2

Justification, 8: 8-9; 11: 35-6, 39; 15: 36; 17: 16, 36-7

Limites, 9: 16; 12: 28-9; 13: 41-2, 49; 15: 63; 17: 41

Moyenne de cinq ans, 15: 15, 63; 17: 41

Opposition des producteurs, 8: 22; 9: 48; 12: 33, 34-5; 14: 36

Palements aux producteurs laitiers, 8: 22; 9: 56; 16: 37

Programme national volontaire et contributif 9: 37-8; 12: 24, 26-7, 28-9, 43-4; 13: 16-7, 48-9; 15: 59; 17: 24

Programmes provinciaux, 9: 8; 12: 27, 35, 48, 51-2; 14: 43; 15: 31, 36; 16: 16; 17: 19; 19: 9

Régimes à frais partagés, 8: 15; 10: 36-7; 11: 15; 15: 21, 31; 15A: 43

Revenus des producteurs, programme national, 8: 10-1, 15-6; 9: 8-9, 13-4, 17, 18, 20-1; 10: 22-3, 26

Mise sur pied, 14: 35-6

Modèle, 9: 56

Versements directs, 10: 13, 37

Stabilisation ou gestion de l'offre, base pour faire le choix, 16: 49-50

Subventions, 9: 54; 13: 59; 14: 16, 18, 26, 30; 16: 28-9

Vente par encan public, 16: 24, 26, 39

Voir aussi

Alberta—Boeuf, industrie—Subventions

Colombie-Britannique—Boeuf, industrie—Assurance-revenu agricole, régime

Ontario—Boeuf, industrie—Stabilisation, programme

Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada

Québec—Boeuf, industrie—Stabilisation, programmes

Saskatchewan—Stabilisation du boeuf, plan

Bolger, M. Lorne, Bolger Farms Ltd.

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, 16: 42-4

Bonnell, honorable Lorne, sénateur (Murray River)

Bill C-85, 27: 9-11, 23-5, 27-8

Boswell, M. A.M., chef, Section des bestiaux, Agriculture Canada

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, 2: 10-22, 24-8

Exposé, 2: 5, 7-9

Boyd, M. Jim, président, Association canadienne des éleveurs de bétail

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, 15: 29, 33, 36

British Columbia Cattlemen's Association

Membres, 14: 34

Mémoire, 14: 32-3

Offices de commercialisation, 14: 32

Stabilisation, programmes, 14: 32

Recommandations, 14: 32-3

British Columbia Egg Marketing Board

Formation, 14: 21

Boyd, Jim, President, Canadian Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 29, 33, 36

Britain

See

United Kingdom

British Columbia

Atmospheric temperature, control, program, funds, **21**: 30-1

Beef industry, **14**: 8-9, 40, 57

Average herd, **14**: 34

Deeded land, **14**: 46

Farm Income Assurance Program, **9**: 9-10, **16**; **12**: 27, 34-5, **52**; **14**: 25, 33

Feeder cattle, **14**: 32

Land under permit or lease, **14**: 12, 14, 15, 28-9, 35

Producers with off-farm income, **14**: 47

Production, stability, **14**: 32

Coal, planned production, **21**: 31

Crown land, **14**: 32, 34

Dairy industry, quotas, **13**: 35-6, 40

Egg industry, **14**: 21, 23

FCC loans, **18**: 33; **20**: 8

Grapes, surplus, **21**: 35

Grazing lands, **14**: 24-5, 31, 32, 34-5, 46

Income insurance program for beef, **21**: 40

Products, quality, **21**: 30-1

See also

British Columbia Cattlemen's Association

British Columbia Cattlemen's Association

Brief, **14**: 32-3

Membership, **14**: 34

Policies

Marketing boards, **14**: 32

Stabilization programs, **14**: 32

Recommendations, **14**: 32-3

British Columbia Egg Marketing Board

Formation, **14**: 21

British Columbia Limousin Association

Government involvement in marketing, opposition, **14**: 39

Broadwell, Charles E., Manager, Ontario Bean Producers' Marketing Board

Bill C-85, subject-matter, discussion, **22**: 8-27

Brownstone, Simon, Timber River Farm

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **17**: 39-41

Statement, **17**: 37-9

Brubacher, John, Chairman, Sub-Committee for the Report on Supply Management, Ontario Cattlemen's Association and Member, Ontario Cattlemen's Action Group

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **15**: 63-4; **16**: 13-6

Statement, **16**: 10-3

Bruce County Cattlemen's Association

Brief, **16**: 24-5

British Columbia Limousin Association

Commercialisation, participation gouvernementale, opposition, **14**: 39

Broadwell, M. Charles E., gérant, Ontario Bean Producers' Marketing Board

Bill C-85, teneur, discussion, **22**: 8-27

Brownstone, M. Simon, Timber River Farm

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 39-41

Exposé, **17**: 37-9

Brubacher, M. John, président, Sous-comité pour le rapport sur la gestion de l'offre, Ontario Cattlemen's Association; membre, Ontario Cattlemen's Action Group

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 63-4; **16**: 13-6

Exposé, **16**: 10-3

Bruce County Cattlemen's Association

Mémoire, **16**: 24-5

Politiques et recommandations

Boeuf, commercialisation, gestion de l'offre et stabilisation, **16**: 24, 25, 26-7

Prêts, politiques des banques et du gouvernement, **16**: 25

Publicité, **16**: 24

Buckwold, honorable Sidney L., sénateur (Saskatoon)

Bill C-85, teneur, **24**: 55-6

Burns, M. Tom M., président, Association canadienne d'exportation

Bill C-85, teneur

Discussion, **23**: 86-7, 90-3

Exposé, **23**: 76-81

Business Review

Prix de l'alimentation en 1982, prévisions, **9**: 20

Butterfield, M. Tom

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **13**: 60-4

CCC

Voir

Corporation commerciale canadienne

CCITT

Voir

Comité consultatif international télégraphique et téléphonique

CEE

Voir

Communauté économique européenne

Cabak, M. Russell, éleveur-naisseur, Alonsa, Manitoba

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 26-7

Exposé, **9**: 23-6

Cail, M. Leslie, président, Kent County Cattle Producers Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 33-5

Bruce County Cattlemen's Association—Cont'd

- Policies and recommendations
 - Advertising, **16**: 24
 - Bank and government lending policies, **16**: 25
 - Beef, marketing, supply management and stabilization, **16**: 24, 25, 26-7

Buckwold, Hon. Sidney L., Senator (Saskatoon)

- Bill C-85, subject-matter, **24**: 55-6

Burns, Tom M., President, Canadian Export Association

- Bill C-85, subject-matter
 - Discussion, **23**: 86-7, 90-3
 - Statement, **23**: 76-81

Business Review

- 1982 food prices, projections, **9**: 20

Butterfield, Tom

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **13**: 60-4

CAC

- See*
 - Consumers' Association of Canada

CBC

- See*
 - Canadian Broadcasting Corporation

CCC

- See*
 - Canadian Commercial Corporation

CCITT

- See*
 - Comité consultatif international télégraphique et téléphonique

CDC

- See*
 - Canadian Dairy Commission

CEMA

- See*
 - Canadian Egg Marketing Agency

CIDA

- See*
 - Canadian International Development Agency

CWB

- See*
 - Canadian Wheat Board

Cabak, Russell, Cow-calf Operator, Alonsa, Manitoba

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **9**: 26-7
 - Statement, **9**: 23-6

Cail, Leslie, President, Kent County Cattle Producers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **17**: 33-5
 - Statement, **17**: 33

Cail, M. Leslie, président, Kent County Cattle Producers Association—Suite

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada—*Suite*
 - Exposé, **17**: 33

Calgary Power Ltd.

- Rendement sur les investissements, **13**: 23

Campbell, M. James, directeur de division, Infomart, Ottawa, Ontario

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **7**: 14-5, 17-8, 20, 22-3, 28-31

Campbell, M. L.M., secrétaire-trésorier, Conseil des viandes du Canada

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 27-8

Canada Packers Inc.

- Abattoirs-usines, fermeture envisagée, **9**: 23
- Activités, historique, **23**: 81, 89
- Bill C-85, position, **23**: 81-3
- Boeuf, importations, **10**: 52-3
- Bureaux d'expansion des exportations, compétences, **23**: 81-2, 89-90
- Exportations, produits, variété, **23**: 82, 89-90
- Importations-exportations, balance commerciale, **23**: 83

Canadian Cattlemen's Association

- Voir*
 - Association canadienne des éleveurs de bétail

Canadian Independent Agriculture Producers

- Fonctionnement et membres, **9**: 29
- Mémoire, **9**: 27-9
- Prix d'achat des produits agricoles, politique, **9**: 27

Canadian Sheep Council

- Canagrex, opposition, **21**: 14

Canadian Simmental Association

- Membres et objectifs, **12**: 46
- Mémoire, **12**: 45-50
- Politiques et recommandations, **12**: 45, 48
- Programme national de stabilisation, **12**: 50

Canagrex

- Achat et vente, pouvoirs, conditions, utilisation, **21**: 8-11, 21, 25, 32-6, 42-4, 66; **22**: 17, 29, 47; **23**: 7-8, 12-3, 34, 36-9, 42-3, 62-4, 68-9, 85-6, 88; **24**: 13-9, 24, 26, 38-9, 43-5, 48-52, 59-62, 81-3; **25**: 10-2, 19, 22, 26, 32, 37-41; **26**: 7, 13-4, 18-9; **27**: 6-8, 26
- Activités, secteurs possibles, **23**: 59-61, 63, 67-8, 71, 74; **24**: 8-10, 17, 20, 37-9, 46-7, 54, 76, 79, 81, 84; **25**: 11, 24-6; **26**: 7; **27**: 11-2, 16-9
- Administrateurs, responsabilités, engagement, **27**: 11
- Aide, disponibilité, **21**: 48-9; **23**: 59-61; **24**: 43
- Alberta, opposition, discussions, **21**: 10, 23, 37-40; **23**: 6-9
- Bétail et produits du boeuf, exclusion, demande, **23**: 35, 37
- Biens meubles et immeubles, pouvoir d'acquérir, de prendre en location et de détenir, limites, **21**: 8; **24**: 38, 45; **27**: 15
- Budget, **21**: 17, 19, 21; **22**: 53; **23**: 7; **24**: 14, 17-8, 22, 48, 54; **26**: 11-2
- Bureaux à l'étranger, financement, **21**: 54; **24**: 17-8
- Canagrex répond à un besoin*, référence, **21**: 16; **24**: 75-6
- Céréales, motion, **21**: 24

Calgary Power Ltd.

Return on investment, **13**: 23

Campbell, James, Branch Manager, Infomart, Ottawa, Ontario

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **7**: 14-5, 17-8, 20, 22-3, 28-31

Campbell, L.M., Secretary-Treasurer, Canadian Meat Council

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 27-8

Canada Centre for Remote Sensing

Satellite information processing, **7**: 27

Canada Grains Council

Impact on government policy, **10**: 40
Withdrawal of Saskatchewan Wheat Pool, **10**: 41

Canada Packers Inc.

Activities, background, **23**: 81, 89
Beef imports, **10**: 52-3
Bill C-85, position on, **23**: 81-3
Export development offices, expertise, **23**: 81-2, 89-90
Exports, products, range, **23**: 82, 89-90
Imports-exports, trade balance, **23**: 83
Packing house closures, rumours, **9**: 23

Canada-Japan Trade Council publication

Japanese beef imports, statistics, **22**: 34

Canadian Agricultural Export Council

Establishment, proposal, **24**: 46

Canadian Bankers' Association

Agricultural industry, evaluation, **1**: 41
Farmers' financial situation, appreciation, **15**: 62

Canadian Broadcasting Corporation (CBC)

Market Place, production of January 31, 1982 on marketing boards, **17**: 35, 36
Telidon information, transmission, **7**: 19

Canadian Cattlemen's Association

Alternative Marketing ... in Canada, critical analysis, **15**: 29-30, 31;
15A: 36-8
Beef industry, problems
Responses, **15A**: 38-9
Responsibility, **10**: 7; **13**: 28-9
Beef Watch, information journal for cattlemen, **2**: 20-1
Bill C-85, position, **22**: 28-32
Brief, **15**: 29-32; **15A**: 36-44
CANFAX, **2**: 26; **9**: 42; **13**: 21; **15**: 37; **15A**: 27
Canagrex, opposition, reasons, **21**: 32, 44; **22**: 29-31, 40-1, 44-8, 50-1; **24**: 16
Exports, promotion, **22**: 32-3
Federal budget, position, **15**: 32; **15A**: 43
House of Commons Committee on Agriculture, appearance, **22**: 29
Marketing system, **21**: 32; **24**: 16
Meat Import Act, assessment, **15A**: 39
Policies
Beef imports, **15**: 30, 34
Beef industry, advertising, **11**: 55
Credit and income averaging, **15**: 32; **15A**: 43

Canagrex—Suite

Comité consultatif en matière de politiques, **21**: 12, 44-5
Comité de la Chambre des communes
Audiences, amendements apportés, **21**: 14, 32, 38, 66
Contrôle exhaustif, **21**: 12; **24**: 48, 67-8; **25**: 44
Commissions, intervention, **21**: 12
Commissions canadiennes du lait et du blé, collaboration, **26**: 7, 10
Concurrence avec des organisations existantes, avantages injustes, **21**: 46; **23**: 6-8, 10, 22-3, 37, 61, 69-71, 81, 83-5, 87-93; **24**: 12-4, 16-7, 19-20, 22, 26, 38, 41-2, 45, 53, 59, 79; **25**: 6-9, 15-20, 22, 40-1, 43; **26**: 11, 18; **27**: 6-7, 18-9
Conseil d'administration
Membres, choix, **21**: 12, 19-21, 28, 44-5; **23**: 7, 34, 57; **24**: 21, 52; **26**: 7, 9; **27**: 9-11
Responsabilité, **21**: 19-20; **24**: 24-5; **27**: 15
Échange de produits avec pays étrangers, **27**: 12-3
Échec, dispositions du Bill C-85 en cas, **21**: 21
Efficacité, évaluation, **21**: 27
Employés
Compétence, **21**: 17-20, 48, 52-3; **23**: 69, 88, 91
Fonctionnaires, **21**: 21
Nombre, besoins, **24**: 14-5
Entreprises en coparticipation, pouvoirs, **21**: 8, 14, 16, 18; **23**: 79, 86; **24**: 19, 38-9, 45; **25**: 7, 9-10, 13; **27**: 14-6
Exportations, excédents, planification, **21**: 28-30
Fèves soja, exportation, rôle, **21**: 51-6; **24**: 88-9
Financement, fonds de démarrage, **26**: 7, 11-2
Fonctionnement
Industrie et Commerce, ministère, relations avec, **21**: 44-5
Rapport au Parlement, contrôle, **21**: 22; **23**: 70; **24**: 48, 51-2, 57-60, 67-8; **27**: 24-5
Fonctions prévues, assentiment de l'industrie, compatibilité avec activités des concurrents, **21**: 17
Globe and Mail, éditorial, 26 jan. 1983, citation, **25**: 6
Groupe consultatif, création, composition, **21**: 19, 44-5
Harder, M. Stan, lettre, extrait, **21**: 40
Haricots nains blancs, rôle, **22**: 7-10, 12-3, 15-9, 21-3
Mise sur pied
Agriculteurs à l'origine, **21**: 6-7, 14, 25, 28, 31; **23**: 43, 79-80; **27**: 18
Appuis, organismes, arguments, **21**: 13-5, 19, 23, 26, 30, 37-41; **22**: 19-20, 29-31; **23**: 23, 27-8, 42-3, 46-7, 55-8, 65-7, 72-3; **24**: 6; **25**: 24-9; **26**: 17-8; **27**: 9-10, 18
Base régionale, catégorie de marchandise, **23**: 64-6; **24**: 60
But, justification, **21**: 6-7, 11-4, 23-4; **22**: 30; **23**: 6-7, 9, 56-8, 75-80, 82-4, 89-93; **24**: 6, 18-20, 23, 49-50, 66-9, 74-5, 80-1; **25**: 6, 25-8, 40-4; **27**: 6-9, 18-9
Demande nationale, situation, étude, **24**: 64
Durée de vie, **21**: 21
Harrison, M. Robert W., implication, **25**: 24
Historique, **24**: 7, 61; **27**: 18
Opposants, arguments, **21**: 7-8, 13-4, 26, 31-2, 36-8, 40-1, 44, 64; **22**: 10, 19-20, 29-31, 35, 37-9; **23**: 6-8, 11-3, 16-7, 33-4, 36-40, 48, 55-7, 63-8, 72-3, 77, 80, 83, 85-6; **24**: 10, 24-6, 47-50, 78-80, 97; **25**: 16-7; **27**: 6, 9-10, 26
Procédure, **23**: 61-3; **27**: 11, 18
UPA, démarches, **26**: 6-7
Office des produits agricoles, Loi, restrictions contournées, **24**: 74
Organisme fédéral, alternative, besoin, **23**: 16-7, 75
Orientation, plan triennal, **21**: 19; **23**: 70; **24**: 68; **26**: 7, 10, 18
Participation, volontaire, **21**: 48-9; **23**: 65-7, 72-3; **24**: 49, 70, 79-80; **25**: 41
Plan de la société, contenu, préparation, **21**: 27-8; **27**: 11
Poisson, mise en marché, **27**: 19-21
Politiques alimentaires, intérêts des producteurs et des consommateurs, **24**: 63-7, 70

Canadian Cattlemen's Association—Cont'dPolicies—*Cont'd*

Stabilization programs and marketing systems, **10**: 11; **14**: 36;
15: 31, 33-4; **15A**: 43

Programs and services offered, involvement, **22**: 48-50

Representation of cattlemen's views, **15A**: 36

Role, functions, **22**: 33

Structure, provincial affiliates, **22**: 32, 40-1

Canadian Commercial Corporation (CCC)

Goods, source, **24**: 18

Role, activities, **21**: 16-7, 23; **23**: 78, 86-7; **24**: 7, 10-1, 29, 38, 41, 84,
93

Canadian Dairy Advisory Committee

Creation and work, **5**: 5; **5A**: 2

Canadian Dairy Commission (CDC)

Auditor General, comprehensive study, **21**: 12-3

Background, **5**: 5; **5A**: 2

Bill C-85, not subject to provisions, **22**: 29-30

Canagrex, involvement, collaboration, **21**: 12; **22**: 29-30; **26**: 7, 10

Composition, **5**: 10, 29

Costs

Administrative costs, **5**: 26, 31

Distortion, **9**: 21

Export marketing, **5A**: 10, 13-4

Exports, statistics, **23**: 78-9

Market and supply management, model for beef industry

Inadequacy, **8**: 9; **9**: 19

Suitability, **9**: 36; **13**: 8-9

Offer-to-purchase program, **5**: 20; **5A**: 6

Producer support, **5**: 9, 23-4

Responsibilities, **5**: 5, 6, 10; **5A**: 3

Review, results, **21**: 13

Role, efficiency, **24**: 9

Statement to the Standing Senate Committee on Agriculture, **5**: 6;

5A: 1-14

Subsidy payments, **9**: 39-40

See also

Canadian Milk Supply Management Committee

Canadian Development Corporation

Agricultural products, role, **21**: 23

Canadian Egg Marketing Agency (CEMA)

Board of directors, **3**: 6

Cost-of-production study, **3**: 6, 10, 14

Egg requirements, predictions, **13**: 13

Eggs, prices

Increases, news release, **24**: 65

Setting of, **3**: 10-1, 14

Establishment, **3**: 5, 18-9; **21**: 27

Justification, **3**: 16, 17-8

Financing, **3**: 8

Impact, **3**: 15-8, 19; **14**: 21-2, 23-4

Intermediaries, attitude, **3**: 19-20

Market and supply management, model for beef industry, **9**: 56

Inadequacy, **8**: 9-10

Suitability, **9**: 32, 47, 49

Organizational structure, **3**: 5-6

Private corporation, **3**: 5

Producers, relationship, **3**: 8-9

Provinces, relationship, **3**: 9

Provincial marketing boards, comparison, **3**: 6

Canagrex—Suite

Politiques gouvernementales, études, prévisions, **21**: 20-1; **25**: 7

Producteurs

Demande, agit seulement suite à, **21**: 27, 47-8; **22**: 30, 50-1;
23: 57; **24**: 24; **27**: 6, 9

Droit pour services reçus, **27**: 23-4

Produits canadiens, qualité, promotion, **21**: 18-9

Provinces de l'Ouest, gouvernements, point de vue, **23**: 11-2

Recommandations soumises, **24**: 83-4

Règlements, approbation, pouvoirs du ministre, **25**: 14

Rôle, pouvoirs, objectifs, **21**: 6-7, 11-8, 28-9, 42-3, 48-9, 64;
22: 12-3, 31; **23**: 6-8, 11-3, 22-3, 48, 59-64, 66-70, 77-80, 82,
85-6, 91-3; **24**: 9, 13, 23-4, 37-9, 49-50, 66-7, 69, 74-5; **25**: 7-9,
18, 20, 27, 31; **26**: 12-4; **27**: 18-21, 26

Services déjà offerts par d'autres ministères, dédoublement, regroupement, **21**: 16-7, 23-6, 42, 64, 67; **22**: 30, 38-9, 44, 52-3; **23**: 8,
10-1, 23, 33-4, 59, 77-8, 82; **24**: 9, 24-5, 47, 68-70, 74-5, 78;
25: 6-7; **26**: 12-4

Siège social, emplacement, **27**: 13-4

Sociétés de la Couronne provinciales, pouvoirs, **21**: 8

Vérificateur général, examen global annuel, **21**: 12-3; **23**: 57; **24**: 48,
57-8, 68; **27**: 9

Voir aussi

Produits agricoles et alimentaires

Carlyle, M. R.H., Blackfolds, Alberta

Mémoire, **13**: 65-9

Carman, M. Grant, directeur des recherches, Comité sénatorial permanent de l'Agriculture

Aide au Comité, **19**: 4

Carney, M. Des, vice-président, Alberta Cattle Commission

Bill C-85, teneur

Discussion, **23**: 34-9

Exposé, **23**: 32-4

Cayer, M. A.

Évaluation du circuit canadien de l'oeuf, rapport préparé pour l'OCCO, **14**: 31

Centre canadien de télédétection

Informations reçues de satellites, traitement, **7**: 27

Centre de recherches sénateur Michaud

Voir

Ferme expérimentale Sénateur Hervé J. Michaud

Céréales

Assurance, exigences de paperasserie, **25**: 18-20

Boeuf, industrie, interdépendance, **11**: 44; **12**: 56; **13**: 63

Canola, commercialisation, information, **23**: 28, 30-1

Carthame, production, usage, **25**: 22-3

Commercialisation

Double système, **12**: 57

États-Unis et Canada, comparaison, **12**: 56

Emblavures, réduction, programme, incidence sur l'industrie du boeuf, **14**: 38, 41

Exportations, situation, système de commercialisation, **23**: 21;
25: 17, 25

Juridiction, **21**: 24, 41-2; **23**: 21-2, 28

Marché instantané, programme de financement, besoin, **25**: 17-9

Millet, marché, **25**: 19, 21-2

Stocks, contrôle, **25**: 19, 21

Structures actuelles, extension outre-mer des opérations, **25**: 17

Canadian Egg Marketing Agency (CEMA)—Cont'd

- Quotas
 - Allocation, **3**: 6-7, 26
 - Control mechanism, **3**: 8-9
 - Objectives, **3**: 25-6
 - Over-production, liability, **3**: 8-9
 - Producers excluded, **3**: 7
- Responsibilities, **3**: 29-30
- Surplus eggs, **3**: 7-8
- Unilateral changes, sanction, **24**: 66
- Wholesalers, relationship, **14**: 23

Canadian Export Association

- Bill C-85, views, concern, **23**: 76-81
- Objectives, membership, **23**: 76

Canadian Federation of Agriculture

- Canagrex
 - Establishment, role, procedure, **21**: 6; **23**: 11, 61-2, 80; **24**: 7
 - Statement, paper, contents, **23**: 56-61, 74-5
 - Support, **21**: 13; **23**: 56-7, 87-8; **24**: 43; **26**: 6-8, 12
- Lack of communication with beef producers, **10**: 11
- Producer income stabilization, position, **8**: 10-1
- Representation of farmers' views, **10**: 40
- Voice of agri-business, **10**: 9

Canadian grains commission

- See
 - Canadian Livestock Feed Board

Canadian Horticultural Council

- Canagrex, support, **21**: 13

Canadian Independent Agriculture Producers

- Brief, **9**: 27-9
- Operation and membership, **9**: 29
- Purchase price of agricultural products, policy, **9**: 27

Canadian International Development Agency (CIDA)

- Grant aid programs, world food programs, contracts negotiated by SSC, **24**: 7, 10-2
- Markets, commercial opportunities, recognizing, **24**: 84, 94

Canadian Livestock Feed Board

- Crowsnest Pass freight rate, findings, **9**: 47
- Soybeans, certificate, **21**: 56

Canadian Meat Council

- Bill C-85, position on, brief, **24**: 23-6
- Brief, **15**: 22-4; **15A**: 19-35
- Inquiries received, **24**: 31-2
- Membership, **15**: 22; **15A**: 21; **24**: 23
- Misjudgment of beef industry, **15**: 64
- Packing plant kill floor procedures, regulation and standardization, **15A**: 27
- Policies
 - Beef marketing system, **15A**: 22, 31, 35
 - Livestock production and meat marketing, inquiries and studies, **15A**: 21
 - Marketing boards, **15**: 28-9
- Recommendations
 - Beef industry, stabilization study, **15A**: 35
 - Beef marketing, **15**: 23; **15A**: 20
- Role, activities, **24**: 23

Céréales—Suite

- Voir aussi
 - Blé
 - Grains de provende

Chambre de commerce de Montréal

- Bill C-85, Canagrex, position, **25**: 45

Change étranger

- Contrôles monétaires, **14**: 37, 58

Chase, M. Ron, Canadian and Alberta Simmental Associations

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **12**: 50-1
 - Exposé, **12**: 45-50

Chiasson, M. Gilles, directeur général pour le Nouveau-Brunswick, ministère de l'Expansion économique régionale

- Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
 - Discussion, **1**: 47-8, 50-1, 53, 56-8
 - Exposé, **1**: 45-6

Choquette, M. Gilles, président, Commission canadienne du lait

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **5**: 7-16, 18-31
 - Exposé, **5**: 5-6

Chorney, M. Richard E., agriculteur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **9**: 49
 - Exposé, **9**: 48-9

Chown, M. Alton, éleveur-naisseur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 45-6

Christian Farmers Federation of Ontario

- Mémoire, **16**: 49-52
- Politiques
 - Contingents, **16**: 51, 52
 - Gestion de l'offre, **16**: 49, 51-2

Chutter, M. David, éleveur, Nicola Valley

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **14**: 13-5
 - Exposé, **14**: 10-3

Clifford, M. Larry, membre de l'exécutif (Manitoba), Association canadienne des éleveurs de bétail

- Bill C-85, teneur
 - Discussion, **22**: 32, 34-5, 37-43, 45-6, 49-54
 - Exposé, **22**: 28-32

Cohen, M. Andrew, directeur général, Association des consommateurs du Canada

- Bill C-85, teneur, discussion, **24**: 62-3, 70-1

Collins, Mlle Aileen, commis, recherches, Comité sénatorial permanent de l'Agriculture

- Aide au Comité, **19**: 4

Colombie-Britannique

- Boeuf, industrie, **14**: 8-9, 40, 57

Canadian Milk Supply Management Committee

- Export policy, **5A**: 14
- Formation and role, **5**: 5-6; **5A**: 4
- Market share quotas, determination, **5**: 8-9
- Organization, **5**: 8, 10
- Responsibilities, **5A**: 6
- Supply management program, **5**: 8-9, 20, 23-5, 30; **5A**: 5-6, 8-10
 - Administrative costs, **5**: 26-8
 - Opting out, **5**: 9-10

Canadian Pulse Federation

- Formation, hope for, **22**: 14

Canadian Sheep Council

- Canagrex, opposition, **21**: 14

Canadian Simmental Association

- Brief, **12**: 45-50
- Members and character, **12**: 46
- Policies and recommendations, **12**: 45, 48
- National stabilization program, **12**: 50

Canadian Tobacco Manufacturers Council

- Tobacco exports, measures to encourage, **6**: 8

Canadian Wheat Board (CWB)

- Annual report 1980-81, quote, **24**: 92
- Bill C-85, not subject to provisions, **22**: 29-30
- Canagrex, involvement, collaboration, **21**: 12, 64; **22**: 29-30; **26**: 7, 10
- Commissioners, appointment, **24**: 22
- Control over producers, **12**: 56
- Exports, efficiency, **22**: 39-40; **23**: 28, 50, 53, 78-9; **24**: 9
- Grain
 - Authority, **21**: 24, 41-2; **23**: 21-2, 28
 - Difficulty in moving to market, **23**: 20
 - Export permits, issuance, **12**: 37-8, 39
- Impact on government policy, **10**: 40
- Jarvis, Esmond, Chief Commissioner, appointment, expertise, **21**: 17
- Letter of October 1980 to Mr. Ken Hurbart, extract, **12**: 39
- Market and supply management, model for beef industry
 - Inadequacy, **8**: 9; **9**: 19
 - Suitability, **9**: 47
- Quotas, limitations, **23**: 30-1
- Role, powers, **21**: 64-5; **23**: 26, 28, 53-4
- Sales unrelated to cost of production, **11**: 33
- Strengthening, recommendation of National Farmers Union, **11**: 28-9
- Wheat pools, domination, **12**: 56-7

Canagrex

- Activities
 - Possible areas, **23**: 59-61, 63, 67-8, 71, 74; **24**: 8-10, 17, 20, 37-9, 46-7, 54, 75-6, 79, 81, 84; **25**: 11, 24-6; **26**: 7; **27**: 11-2, 16-9
 - Support of trade compatible with activities of competitors, **21**: 18
- Advisory group, creation, composition, **21**: 19, 44-5
- Agricultural Products Board Act, limitations, circumventing, **24**: 74
- Alberta, opposition, discussions, **21**: 10, 23, 37-40; **23**: 6-9
- Assistance, availability, **21**: 48-9; **23**: 59-61; **24**: 43
- Auditor General, annual review, **21**: 12-3; **23**: 57; **24**: 48, 57-8, 68; **27**: 9
- Barter trade with other countries, **27**: 12-3
- Board of directors
 - Members, selection, **21**: 12, 19-21, 28, 44-5; **23**: 7, 34, 57; **24**: 21, 52; **26**: 7, 9; **27**: 9-11

Colombie-Britannique—Suite**Boeuf, industrie—Suite**

- Assurance-revenu agricole, régime, **9**: 9-10, 16; **12**: 27, 34-5, 52; **14**: 25, 33
- Bovins d'embouche, **14**: 32
- Éleveurs ayant d'autres sources de revenu, **14**: 47
- Production, stabilité, **14**: 32
- Terrains sous permis et baux, **14**: 12, 14, 15, 28-9, 35
- Terres transférées sous contrat, **14**: 46
- Troupeau moyen, **14**: 34
- Charbon, planification de la production, **21**: 31
- Conditions atmosphériques, contrôle, programme, fonds, **21**: 30-1
- Lait, industrie, contingents, **13**: 35-6, 40
- Oeufs, industrie, **14**: 21, 23
- Pâturages, **14**: 24-5, 31, 32, 34-5, 46
- Prêts de la Société du crédit agricole, **18**: 33; **20**: 8
- Produits, qualité, **21**: 30-1
- Raisins, excédent, **21**: 35
- Régime d'assurance des revenus pour producteurs de boeuf, **21**: 40
- Terres de la Couronne, **14**: 32, 34
- Voir aussi*
- British Columbia Cattlemen's Association

Colter, M. Edwin, producteur de boeuf, de porc et de mouton

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 46-7

Comité canadien de gestion de l'approvisionnement du lait

- Approvisionnements, gestion, programme, **5**: 8-9, 20, 23-5, 30; **5A**: 5-6, 8-10
- Désistement, **5**: 9-10
- Frais d'administration, **5**: 26-8
- Contingents de mise en marché, détermination, **5**: 8-9
- Exportations, politique, **5A**: 14
- Formation et rôle, **5**: 5-6; **5A**: 4
- Organisation, **5**: 8, 10
- Responsabilités, **5A**: 6

Comité consultatif international télégraphique et téléphonique (CCITT)

- Telidon, approbation, **7**: 9

Comité consultatif sur le lait

- Création et travail, **5**: 5; **5A**: 2

Comité de planification agricole*Voir*

- Expansion économique régionale, ministère—Projet-pilote de la région de Kent, entente—Comité de planification agricole

Comité sénatorial permanent de l'Agriculture*Voir*

- Agriculture, Comité sénatorial permanent

Commercial Credit Corporation

- Canagrex, concurrence, **25**: 6
- Saskatchewan, gouvernement, collaboration, **25**: 12

Commercialisation

- Boeuf et porc, industries, corrélation, **10**: 30, 35
- Contingents, **9**: 19, 57; **13**: 15, 34, 40, 67; **14**: 22; **16A**: 14
- Gestion de l'offre
 - Avantages et problèmes, **17**: 45
 - Efficacité liée aux contrôles, **12**: 58
 - Étendue, **9**: 59; **13**: 31; **17**: 45

Canagrex—Cont'dBoard of directors—*Cont'd*Responsibility, **21**: 19-20; **24**: 24-5; **27**: 15Boards and commissions, involvement, **21**: 12Budget, **21**: 17, 19, 21; **22**: 53; **23**: 7; **24**: 14, 17-8, 22, 48, 54; **26**: 11-2Buy and sell powers, criteria, use, **21**: 8-11, 21, 25, 32-6, 42-4, 66; **22**: 17, 29, 47; **23**: 7-8, 12-3, 34, 36-9, 42-3, 62-4, 68-9, 85-6, 88; **24**: 13-9, 24, 26, 38-9, 43-5, 48-52, 59-62, 81-3; **25**: 10-2, 19, 22, 26, 32, 37-41; **26**: 7, 13-4, 18-9; **27**: 6-8, 26Bylaws, approval, authority of minister, **25**: 14CDC, CWB, collaboration, **26**: 7, 10Canadian products, quality, promotion, **21**: 18-9*Canagrex Responding to Need*, reference, **21**: 16; **24**: 75-6Cattle and beef products, exclusion, request, **23**: 35, 37Competition with existing organizations, unfair advantages, **21**: 46; **23**: 6-8, 10, 22-3, 37, 61, 69-71, 81, 83-5, 87-93; **24**: 12-4, 16-7, 19-20, 22, 26, 38, 41-2, 45, 53, 59, 79; **25**: 6-9, 15-20, 22, 40-1, 43; **26**: 11, 18; **27**: 6-7, 18-9Corporate plan, content, preparing, **21**: 27-8; **27**: 11Direction, three-year plan, **21**: 19; **23**: 70; **24**: 68; **26**: 7, 10, 18Directors, responsibilities, commitment, **27**: 11Efficiency, evaluation, **21**: 27

Employees

Civil servants, **21**: 21Expertise, **21**: 17-20, 48, 52-3; **23**: 69, 88, 91Number, needs, **24**: 14-5

Establishment

Background, **24**: 7, 61; **27**: 18Domestic demand situation, examination, **24**: 64Harrison, Robert W., involvement, **25**: 24Life expectancy, **21**: 21Opponents, arguments, **21**: 7-8, 13-4, 26, 31-2, 36-8, 40-1, 44, 64; **22**: 10, 19-20, 29-31, 35, 37-9; **23**: 6-8, 11-3, 16-7, 33-4, 36-40, 48, 55-7, 63-8, 72-3, 77, 80, 83, 85-6; **24**: 10, 24-6, 47-50, 78-80, 97; **25**: 16-7; **27**: 6, 9-10, 26Procedure, **23**: 61-3; **27**: 11, 18Purpose, justification, **21**: 6-7, 11-4, 23-4; **22**: 30; **23**: 6-7, 9, 56-8, 75-80, 82-4, 89-93; **24**: 6, 18-20, 23, 49-50, 66-9, 74-5, 80-1; **25**: 6, 25-8, 40-4; **27**: 6-9, 18-9Regional basis, commodity basis, **23**: 64-6; **24**: 60Support, groups, arguments, **21**: 13-5, 19, 23, 26, 30, 37-41; **22**: 19-20, 29-31; **23**: 23, 27-8, 42-3, 46-7, 55-8, 65-7, 72-3; **24**: 6; **25**: 24-9; **26**: 17-8; **27**: 9-10, 18Thought up by farmers, **21**: 6-7, 14, 25, 28, 31; **23**: 43, 79-80; **27**: 18UPA, steps taken, **26**: 6-7Exports, surpluses, planning, **21**: 28-30Failure, provisions of Bill C-85 in case of, **21**: 21Federal agency, alternative, need for, **23**: 16-7, 75Financing, initial funding, **26**: 7, 11-2Fish, marketing, **27**: 19-21Food policies, producer and consumer interests, **24**: 63-7, 70*Globe and Mail*, editorial Jan. 26, 1983, quote, **25**: 6Government policies, studies, forecasts, **21**: 20-1; **25**: 7Grain, motion, **21**: 24Harder, Stan, letter, excerpt, **21**: 40Head office, location, **27**: 13-4

House of Commons Committee

Hearings, amendments introduced, **21**: 14, 32, 37, 66Review, **21**: 12; **24**: 48, 67-8; **25**: 44Joint ventures with the private trade and farm organizations, power to enter, **21**: 8, 14, 16, 18; **23**: 79, 86; **24**: 19, 38-9, 45; **25**: 7, 9-10, 13; **27**: 14-6Offices in foreign countries, financing, **21**: 54; **24**: 17-8**Commercialisation—Suite**Gestion de l'offre—*Suite*Frais, **12**: 23; **13**: 14-5; **14**: 27Implications, **9**: 19-20, 41; **10**: 33-4Incidence, **9**: 22; **14**: 27; **15**: 24; **15A**: 20, 23; **16**: 52; **16A**: 28-9Inflexibilité, **10**: 43; **14**: 32Jeunes producteurs débutants, position, **12**: 52-3Problèmes inhérents, **16**: 36-7Rapports relatifs, **15A**: 32-3Système établi, suppression, impossibilité, **10**: 34Gestion de l'offre et expansion des exportations, objectifs contradictoires, **15A**: 33-4, 35

Magasins à succursales multiples et supermarchés

Concurrence avec les petits détaillants, **15**: 47-8Distorsion des frais, **10**: 35, 44Marché libre et santé mentale, **16**: 34-5

Organismes de commercialisation

Accélération de la concentration des producteurs, **12**: 24, 49-50; **13**: 14, 62; **14**: 32Agricoles, nombre au Canada, **16**: 40Correction des chutes des prix, **13**: 66Critiques, **9**: 56Découragement d'une production efficace, **14**: 41; **17**: 35Manque de coordination, **14**: 32Suppression recommandée, **15A**: 33Stabilisation, **8**: 16-7; **17**: 44*Voir aussi*

Boeuf, mise en marché et stabilisation, programmes

Commercialisation des produits agricoles de l'Ontario, LoiFèves soja, mise en marché, **21**: 59, 63**Commission canadienne des grains***Voir*

Office canadien des provendes

Commission canadienne du bléBill C-85, non assujettie aux dispositions, **22**: 29-30Canagrex, intervention, collaboration, **21**: 12, 64; **22**: 29-30; **26**: 7, 10

Céréales

Juridiction, **21**: 24, 41-2; **23**: 21-2, 28Permis d'exportation, émission, **12**: 37-8, 39Commissaires, nomination, **24**: 22Contingents, contraintes, **23**: 30-1Contrôle des producteurs, **12**: 56Exportations, efficacité, **22**: 39-40; **23**: 28, 50, 53, 78-9; **24**: 9

Gestion du marché et de l'offre, modèle pour l'industrie du boeuf

Convenance, **9**: 47Incommodité, **8**: 9; **9**: 19Grain, difficultés de transport vers les marchés, **23**: 20Influence sur les politiques du gouvernement, **10**: 40Jarvis, M. Esmond, commissaire en chef, nomination, compétence, **21**: 17Lettre en date d'octobre 1980 adressée à M. Ken Hurburt, extrait, **12**: 39Pools des blés, domination, **12**: 56-7Rapport annuel 1980-1981, extrait, **24**: 92Renforcement, recommandation du Syndicat national des cultivateurs, **11**: 28-9Rôle, pouvoirs, **21**: 64-5; **23**: 26, 28, 53-4Ventes sans référence au coût de production, **11**: 33**Commission canadienne du lait**Appui des producteurs, **5**: 9, 23-4Bill C-85, non assujettie aux dispositions, **22**: 29-30

Canagrex—Cont'd

- Operating
 - Industry, Trade and Commerce Department, relations with, **21**: 44-5
 - Report to Parliament, control, **21**: 22; **23**: 70; **24**: 48, 51-2, 57-60, 67-8; **27**: 24-5
- Participation, voluntary, **21**: 48-9; **23**: 65-7, 72-3; **24**: 49, 70, 79-80; **25**: 41
- Policy Advisory Committee, **21**: 12, 44-5
- Producers, fee for services received, **27**: 23-4
- Provincial crown corporations, powers, **21**: 8-9
- Real property, power to purchase, leave or acquire and hold, restrictions, **21**: 8; **24**: 38, 45; **27**: 15
- Recommendations submitted, **24**: 83-4
- Requests from producers, acting only in response, **21**: 27, 47-8; **22**: 30, 50-1; **23**: 57; **24**: 24; **27**: 6, 9
- Role, powers, objectives, **21**: 6-7, 11-8, 28-9, 42-3, 48-9, 64; **22**: 12-3, 31; **23**: 6-8, 11-3, 22-3, 48, 59-64, 66-70, 77-80, 82, 85-6, 91-3; **24**: 9, 13, 23-4, 37-9, 49-50, 66-7, 69, 74-5; **25**: 7-9, 18, 20, 27, 31; **26**: 12-4; **27**: 18-21, 26
- Services already available from other departments, duplication, bringing together, **21**: 16-7, 23-6, 42, 64, 67; **22**: 30, 38-9, 44, 52-3; **23**: 8, 10-1, 23, 33-4, 59, 77-8, 82; **24**: 9, 24-5, 47, 68-70, 74-5, 78; **25**: 6-7; **26**: 12-4
- Soybeans, exports, role, **21**: 51-6; **24**: 88-9
- Western provinces, governments, views, **23**: 11-2
- White pea beans, role, **22**: 7-10, 12-3, 15-9, 21-3
- See also*
- Agricultural and food products

Canagrex Act

- See*
- Bill C-85, subject-matter

Carlyle, R.H., Blackfalds, Alberta

- Brief, **13**: 65-9

Carman, Grant, Director of Research, Standing Senate Committee on Agriculture

- Assistance to Committee, **19**: 4

Carney, Des, Vice-Chairman, Alberta Cattle Commission

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **23**: 34-9
- Statement, **23**: 32-4

Cayer, A.

- Evaluation (An) of the Canadian Egg System*, report prepared for CEMA, **14**: 31

Chase, Ron, Canadian and Alberta Simmental Associations

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **12**: 50-1
- Statement, **12**: 45-50

Chiasson, Gilles, Director General for New Brunswick, Department of Regional Economic Expansion

- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*
- Discussion, **1**: 47-8, 50-1, 53, 56-8
- Statement, **1**: 45-6

Choquette, Gilles, Chairman, Canadian Dairy Commission

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **5**: 7-16, 18-31

Commission canadienne du lait—Suite

- Canagrex, intervention, collaboration, **21**: 12; **22**: 29-30; **26**: 7, 10
- Commercialisation, marchés d'exportations, **5A**: 10, 13-4
- Composition, **5**: 10, 29
- Déclaration faite au Comité sénatorial permanent de l'Agriculture*, **5**: 6; **5A**: 1-14
- Distorsion des prix, **9**: 21
- Exportations, statistiques, **23**: 78-9
- Frais d'administration, **5**: 26, 31
- Gestion du marché et de l'offre, modèle pour l'industrie du boeuf
 - Convenance, **9**: 36; **13**: 8-9
 - Incommodité, **8**: 9; **9**: 19
- Historique, **5**: 5; **5A**: 2
- Offre d'achat, programme, **5**: 20; **5A**: 6
- Responsabilités, **5**: 5, 6, 10; **5A**: 3
- Rôle, efficacité, **24**: 9
- Subventions, versement, **9**: 39-40
- Vérificateur général, étude exhaustive, **21**: 12-3
- Vérification, résultats, **21**: 13
- Voir aussi*
- Comité canadien de gestion de l'approvisionnement du lait

Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf et du veau (Commission McKenzie)

- Conseil des viandes du Canada, mémoire, **15A**: 22
- Mandat, **8**: 8
- Rapport, **10**: 37, 38; **12**: 40-1; **15**: 55-6; **15A**: 22-3
- Recommandations, **14**: 49
- Révélations, **15A**: 27

Commission d'examen des investissements de la Couronne

- Rapport, conclusions, **25**: 8, 14

Commission de surveillance des prix des produits alimentaires

- La réalité sans détour*, rapport final, citation, **24**: 64-5

Commission des haricots blancs de l'Ontario

- Canagrex, appui, **21**: 68

Commission McKenzie

- Voir*
- Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf et du veau

Communauté économique européenne (CEE)

- Boeuf, industrie, **2**: 17, 18
- Haricots nains blancs, politique agricole communautaire, **22**: 15-6
- Lait, industrie, **5**: 16-7, 19; **5A**: 13
- Porc, importations et exportations, **4**: 17
- Produits agricoles, situation, effets, **23**: 92-3; **27**: 21-2

Communications Canada

- Telidon, promotion, **7**: 25
- Vidéotex, recherches et développement, **7**: 6, 7, 27
- Voir aussi*
- Telidon

Community Improvement Corporation

- Voir*
- Nouveau-Brunswick—Community Improvement Corporation

Conférence sur les perspectives agricoles, 1981

- Conclusions, **15**: 62

Choquette, Gilles, Chairman, Canadian Dairy Commission—*Cont'd*
Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
Statement, **5**: 5-6

Chorney, Richard E., Farmer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **5**: 7-16, 18-31
Statement, **5**: 5-6

Chown, Alton, Cow-calf Producer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 45-6

Christian Farmers Federation of Ontario

Brief, **16**: 49-52
Policies
Quotas, **16**: 51, 52
Supply management, **16**: 49, 51-2

Chutter, David, Rancher, Nicola Valley

Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **14**: 13-5
Statement, **14**: 10-3

Clifford, Larry, Executive Member (Manitoba), Canadian Cattlemen's Association

Bill C-85, subject-matter
Discussion, **22**: 32, 34-5, 37-43, 45-6, 49-54
Statement, **22**: 28-32

Cohen, Andrew, Director General, Consumers' Association of Canada

Bill C-85, subject-matter, discussion, **24**: 62-3, 70-1

Collins, Aileen, Clerk, Researcher, Standing Senate Committee on Agriculture

Assistance to Committee, **19**: 4

Colter, Edwin, Beef, Hog and Sheep Producer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 46-7

Comité consultatif international télégraphique et téléphonique (CCITT)

Telidon, approval, **7**: 9

Commercial Credit Corporation

Canagrex, competition, **25**: 6
Saskatchewan government, co-operation, **25**: 12

Commission for sheep and wool

Organizing, request, **21**: 14

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal (McKenzie Commission)

Canadian Meat Council, submission, **15A**: 22
Findings, **15A**: 27
Recommendations, **14**: 49
Report, **10**: 37, 38; **12**: 40-1; **15**: 55-6; **15A**: 22-3
Terms of reference, **8**: 8

Communications Department

See
Communications Canada

Conseil canadien d'exportation des produits agricoles
Création, proposition, **24**: 46

Conseil canadien de l'horticulture

Canagrex, appui, **21**: 13

Conseil canadien des producteurs de tabac

Tabac, exportations, mesures pour encourager, **6**: 8

Conseil commercial Canada-Japon, revue

Importations japonaises de boeuf, statistiques, **22**: 34

Conseil des grains du Canada

Influence sur les politiques du gouvernement, **10**: 40
Rupture avec le Saskatchewan Wheat Pool, **10**: 41

Conseil des viandes du Canada

Bill C-85, opinion, mémoire, **24**: 23-6
Demandes de renseignements reçues, **24**: 31-2
Manque de compréhension de l'industrie du boeuf, **15**: 64
Membres, **15**: 22; **24**: 23
Mémoire, **15**: 22-4; **15A**: 19-35
Politiques
Commercialisation du boeuf, système, **15A**: 22, 31, 35
Élevage ou commercialisation de la viande, enquêtes et études, **15A**: 21
Offices de commercialisation, **15**: 28-9
Recommandations
Boeuf, commercialisation, **15**: 23; **15A**: 20
Boeuf, industrie, stabilisation, étude, **15A**: 35
Rôle, activités, **24**: 23
Saisons, pratiques d'abattage, réglementation et uniformisation, **15A**: 27

Conseil économique du Canada

Gestion de l'offre, études, **13**: 15, 51
Intervention économique et réglementation dans les secteurs du boeuf et du porc, **10**: 44-5; **15A**: 32
Pour une réforme de la réglementation, **15A**: 32

Conseil national de commercialisation des produits agricoles

Voir
Conseil national de commercialisation des produits de ferme

Conseil national de commercialisation des produits de ferme

Activités, **14**: 19
Modifications OCCO, sanction, **24**: 66
OCCO, surveillance, **3**: 5-6
Pommes de terre, organisme de commercialisation, audiences, **1**: 66-7

Consommateurs

Achats de nourriture avec une carte de crédit, **9**: 11, 15-6, 20, 53, 54-5
Attitude quant aux producteurs de boeuf, **13**: 52-3
Boeuf considéré comme un luxe, **13**: 42-3
Boeuf de classe B, acceptation, **9**: 31
Inflation, répercussions sur les achats, **14**: 10; **16**: 26
Modèles de consommation, **15**: 18; **15A**: 13-4; **16A**: 3
Néo-Canadiens, **15**: 25, 26-7
Prix payés pour des produits, incidence des organismes de commercialisation et des règlements, **3**: 15-6, 17; **14**: 21
Réglementation de l'offre pour la viande, avantages, **15**: 47

Communications Canada (DOC)

- Telidon, promotion, **7**: 25
- Videotex, research and development, **7**: 6, 7, 27
- See also*
- Telidon

Community Improvement Corporation

- See*
- New Brunswick—Community Improvement Corporation

Consumers

- Attitude toward beef producers, **13**: 52-3
- Beef, perception of, **13**: 4-3
- Consumption patterns, **15A**: 13-4; **15**: 18; **16A**: 3
- Disposable income spent on food, **16**: 46; **17**: 30
- Food purchases using credit cards, **9**: 11, 15-6, 20, 53, 54-5
- Grade B beef, acceptance, **9**: 31
- Inflation, impact on buying habits, **14**: 10; **16**: 26
- New Canadians, **15**: 25, 26-7
- Prices paid for commodities, impact of marketing boards and regulations, **3**: 15-6, 17; **14**: 21
- Regulated supply of red meat, advantages, **15**: 47

Consumers' Association of Canada (CAC)

- Bill C-85, views, **21**: 40-1; **24**: 62-71
- Canadian products, promotion, **24**: 64
- Establishment, structures, members, **24**: 62-3
- Inquiry into egg production costs, study, results, **24**: 65-6
- National Food Policy Committee, studies, **24**: 63
- Role, activities, **24**: 62-3

Consumers' Association of Canada, Alberta Branch

- Policy papers, **15A**: 33

Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch

- Brief, **9**: 17-20
- Membership, **9**: 18
- Policies
 - Food purchases with credit cards, **9**: 20
 - Stabilization payments, **9**: 18
 - Supply management, **9**: 19-20
- Purpose, **9**: 15

Cow-calf industry

- Calves
 - Feeding to slaughter, advantages, **10**: 17, 20-1; **11**: 40; **13**: 68
 - Prices, response, **10**: 6, 10; **11**: 9; **12**: 21-2
 - Selling versus custom feeding, **2**: 21-3; **10**: 16-7; **14**: 17
 - Weights, **9**: 44, 51, 54; **14**: 40-1; **15**: 33, 47
- Costs, **12**: 22; **13**: 32
- Efficiency, **12**: 35; **15**: 47
 - Disincentives, **11**: 12-3
- Feeder cattle, marketing, **2**: 23-4; **13**: 21
- Herds
 - Increase, time factor, **15**: 32-3
 - Reduction, **10**: 6-7; **11**: 10-2; **13**: 18
- Income, **8**: 30-1 **9**: 23-4, 41-2; **10**: 6, 8-9; **13**: 32-3
- Losses, **10**: 49; **15**: 46
- Operations, size and viability, **8**: 30-1; **13**: 32; **14**: 14, 16
- Profitability, **15**: 36-7
 - Comparison with feedlot industry, **11**: 40, 47
- Registration with National Meat Authority, **15**: 8; **15A**: 9
- Supply management system, application, **15**: 41

Consommateurs—Suite

- Revenu disponible consacré à l'alimentation, **16**: 46; **17**: 30

Corporation commerciale canadienne (CCC)

- Produits, provenance, **24**: 18
- Rôle, activités, **21**: 16-7, 23; **23**: 78, 86-7; **24**: 7, 10-1, 29, 38, 41, 84, 93

Corporation de développement du Canada

- Produits agricoles, rôle, **21**: 23

Crédit agricole, Loi

- Amendements, **18**: 6-7
- Voir aussi*
- Bill C-88 — Loi concernant les prêts agricoles

Cressman, M. Douglas, directeur, Division du marketing, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick

- Bill C-85, teneur, discussion, **24**: 39-45

Cropp, M. Louis J., agriculteur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **11**: 56-7

Crossman, M. Harold, président suppléant, Office canadien de commercialisation des oeufs

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **3**: 13-5, 17-20, 22-3, 25, 28-9

Cubitt, M. Garth, producteur de boeuf

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **16**: 35
- Exposé, **16**: 32-5

Dann, M. Harvey, Parkdale Farms Ltd.

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **9**: 45-6
- Exposé, **9**: 40-5

Daunt, M. Joseph, fils, R.R. no 1, Listowel, Ontario

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **16**: 54-7
- Exposé, **16**: 52-4

Davies, M. Richard, Lloydminster

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **13**: 56-7
- Exposé, **13**: 54-6

De Bané, honorable Pierre, ministre de l'Expansion économique régionale

- Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
- Discussion, **1**: 46-50, 52-6
- Exposé, **1**: 44-5

Demaiter, M. Gerard, directeur, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board

- Bill C-85, teneur, discussion, **23**: 43

Dépenses gouvernementales

- Politiques et programmes, **14**: 58

Cressman, Douglas, Director, Market Development Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick

Bill C-85, subject-matter, discussion, **24**: 39-45

Cropp, Louis J., Farmer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **11**: 56-7

Crossman, Harold, Acting Chairman, Canadian Egg Marketing Agency

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **3**: 13-5, 17-20, 22-3, 25, 28-9

Crown corporations

Abolition, **21**: 13, 19, 33

Control and audit, **22**: 51; **24**: 66

Executives, directors, powers, **21**: 19-20

Crown Investment Review Commission

Report, conclusions, **25**: 8, 14

Crowsnest Pass freight rates

See

Transportation—Crowsnest Pass freight rates

Cubitt, Garth, Beef producer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **16**: 35

Statement, **16**: 32-5

DOC

See

Communications Canada

DREE

See

Regional Economic Expansion Department

Dairy Commission

See

Canadian Dairy Commission

Dairy industry

Advertising, **5A**: 11

Federal contributions, table, **5A**: 11

Butter, **5**: 19-20; **5A**: 6, 11, 12

Consumption, table, **5A**: 11

Butterfat, payments to producers and retail prices, comparison, **9**: 32

Calves and cull cows, marketing, **8**: 23

Cheese, **5**: 14, 15, 17-8; **5A**: 12; **9**: 38-9, 40

Exports, decline, **15**: 53

Exports and imports, **5**: 14, 15-7, 28; **5A**: 9, 10, 12-4

Trade balance, **5**: 17; **5A**: 13

Herd improvement, **13**: 66

Milk

Fluid, **5**: 13, 14, 15, 16, 21-2, 26; **5A**: 4, 5

Powdered, **5**: 6, 12

Quality, **9**: 36

Overproduction, disincentive, **5**: 29; **5A**: 7-8

Pooling, **5**: 7-8, 22-3; **5A**: 5

Prices, **5**: 10-1, 13-4, 18-9; **5A**: 7; **9**: 36

Députés du Parlement

Permission de parler devant le comité du Sénat, **4**: 10; **5**: 6; **7**: 13

Desmarais, M. John, greffier, Comité sénatorial permanent de l'Agriculture

Aide au Comité, **19**: 5

Développement des marchés d'exportation—alimentation, programme

Services offerts, **21**: 42; **23**: 12, 78; **24**: 37-8, 69, 74, 94; **25**: 6, 18

Développement des ressources agricoles, entente

Voir

Expansion économique régionale, ministère—Mise en valeur des ressources agricoles, entente

Diamond, M. Shel, membre, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange

Bill C-85, teneur

Discussion, **24**: 85, 89-94, 96

Exposé, **24**: 82-4

Direction des circuits alimentaires

Voir

Agriculture Canada—Direction des circuits alimentaires

Dittburner, M. Gordon, président, Western Quebec Feedlot Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 40

Exposé, **15**: 38

Dixon, M. Alan

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 42-3

Exposé, **17**: 41

Dobson, M. Bob, directeur, Renfrew County Cattleman's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 46-7

Dosch, M. Gerald, éleveur-naisseur

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **12**: 62-4

Douglas Lake Cattle Company Ltd. (Woodwards Farms)

Colombie-Britannique, programme de stabilisation du boeuf, incidence, **12**: 34

Importance, **12**: 31; **13**: 49

Revenu, baisse, **12**: 31, 33

Easter, M. Wayne, vice-président, Syndicat national des cultivateurs

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 14-6

Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario

Étude de M. Larry Martin, professeur adjoint, University of Guelph, **7**: 13, 30, 42, 44

Économie

Après-guerre et présent, différences, **16**: 45

Incidence sur l'industrie du boeuf, **14**: 26-7, 48; **15**: 18-9, 22, 30; **15A**: 19, 21-2, 36; **16**: 39; **16A**: 31

Politiques amenant des difficultés, **11**: 41

Problèmes, cause, **16**: 37-8

Dairy industry—Cont'd

- Producers, **5**: 23, 28, 30
 - Beef production, **15**: 51; **15A**: 41; **16**: 8; **16A**: 6
 - Inclusion in national beef program, **8**: 22-3; **9**: 56; **15**: 18; **16**: 12
 - New, **5**: 11, 30
 - Numbers and distribution, **13**: 62
 - Receipts, deductions, **5**: 6; **5A**: 2, 3, 7-8
- Production, **5**: 29; **5A**: 8-10, 12
 - Butterfat requirements compared to industrial milk production, table, **5A**: 8
 - Consolidation, **13**: 14
 - Efficiency, increase, **14**: 56
 - Provincial organizations, **5**: 27
- Quotas, **5**: 5-6, 21-2, 24-5, 30
 - Export quotas, **5A**: 10
 - Market share quotas, **5**: 7, 8-9; **5A**: 4-5, 6
 - Subsidy eligibility quotas, **5A**: 3-4
- Research, **5A**: 11
- Retailers, **5**: 27
- Stabilization, **15**: 40-1; **17**: 44
- Subsidies, **5**: 12-3, 27-8; **5A**: 1-2, 5; **9**: 39-40; **15**: 60
 - Distribution, **13**: 14
- Supply management, **5**: 5-7; **15**: 53
- Transportation costs, **5**: 25-6, 27
 - See also*
 - Alberta—Dairy industry
 - Canadian Dairy Commission
 - Canadian Milk Supply Management Committee
 - Kent County, New Brunswick—Livestock production—Dairy cattle
 - Manitoba—Dairy industry
 - New Brunswick—Dairy industry
 - Nova Scotia—Dairy industry

Dann, Harvey, Parkdale Farms Ltd.

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **9**: 45-6
 - Statement, **9**: 40-5

Daunt, Joseph, Jr., R.R. No 1, Listowel, Ontario

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **16**: 54-7
 - Statement, **16**: 52-4

Davies, Richard, Lloydminster

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **13**: 56-7
 - Statement, **13**: 54-6

De Bané, Hon. Pierre, Minister of Regional Economic Expansion

- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*
 - Discussion, **1**: 46-50, 52-6
 - Statement, **1**: 44-5

Demaiter, Gerard, Director, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board

- Bill C-85, subject-matter, discussion, **23**: 43

Department of Agriculture

- See*
- Agriculture Canada

Department of Communications

- See*
- Communications Canada

Edwards, M. Fred, éleveur-naisseur, Alonsa, Manitoba

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **9**: 26

Élevage-naissage

- Bouvillons d'engraissement, commercialisation, **2**: 23-4; **13**: 21
- Coûts, **12**: 22; **13**: 32
- Efficacité de la production, **12**: 35; **15**: 47
 - Découragements, **11**: 12-3
- Enregistrement sous un Conseil national des viandes, **15**: 8; **15A**: 9
- Exploitations, importance et rentabilité, **8**: 30-1; **13**: 32; **14**: 14, 16
- Gestion de l'offre, système, application, **15**: 41
- Pertes, **10**: 49; **15**: 46
- Rentabilité, **15**: 36-7
 - Comparaison avec les parcs d'engraissement, **11**: 40, 47
- Revenus, **8**: 30-1; **9**: 23-4, 41-2; **10**: 6-7, 8-9; **13**: 32-3
- Troupeaux
 - Augmentation, facteur temps, **15**: 32-3
 - Réduction, **10**: 6-7; **11**: 10-2; **13**: 18
- Veaux
 - Engraissement jusqu'à l'abattage, avantages, **10**: 17, 20-1; **11**: 40; **13**: 68
 - Poids, **9**: 44, 51, 54; **14**: 40; **15**: 33, 47
 - Prix, réponse, **10**: 6, 10; **11**: 9; **12**: 21-2
 - Vente vis-à-vis embouche à la commande, **2**: 21-3; **10**: 16-7; **14**: 17

Entente auxiliaire de Kent

- Voir*
- Expansion économique régionale, ministère—Projet-pilote de la région de Kent, entente

Epp, M. Peter, président, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board

- Bill C-85, teneur, discussion, **21**: 49, 54-70

Espagne

- Volaille, consommation, **2**: 8

États-Unis

- Agriculture, industrie
 - Conditions favorables de production du boeuf et du porc, **16**: 37
 - Crédit à long terme, programmes, **18**: 9, 25
 - Export Trading Act*, adoption, **21**: 11; **27**: 8
 - Intégration verticale, **16**: 47
 - Pratiques commerciales, **21**: 11
- Boeuf, industrie
 - Boeuf haché, **14**: 18
 - Petites exploitations, **13**: 18
 - Publicité, **9**: 55
- Commerce avec le Canada, **14**: 58
 - Boeuf et porc, importations, **2**: 18; **4**: 12; **10**: 31
 - Contrôle des prix et des salaires, incidence, **15**: 55
 - Fermeture du marché du boeuf canadien, probabilité, **12**: 59-60
- Commercialisation, produits agricoles, systèmes électroniques, **7**: 40
- Crédit agricole, placement, encouragement fiscal, **13**: 48; **15**: 19
- Embargo sur les grains de provenance contre l'URSS, incidence sur l'industrie du bétail, **11**: 27
- Gestion de l'offre, **16**: 29
- Lait, industrie, **5**: 18-9
- Marché pour le boeuf canadien, **11**: 21; **12**: 25; **13**: 27; **16**: 46
- Obligations et débetures des municipalités, **18**: 12
- Oeufs, industrie, **14**: 22-3
- Parité des prix, régime, **9**: 59
- Tabac, industrie, **6**: 11, 14

Department of Industry, Trade and Commerce Act

Department, obligations, **24**: 69

Department of Regional Economic Expansion

See

Regional Economic Expansion Department

Desmarais, John, Clerk, Standing Senate Committee on Agriculture

Assistance to Committee, **19**: 4-5

Development of Agricultural Resources Agreement

See

Regional Economic Expansion Department—Development of
. Agricultural Resources Agreement

Diamond, Shel, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **24**: 85, 89-94, 96

Statement, **24**: 82-4

Dittburner, Gordon, President, Western Quebec Feedlot Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **15**: 40

Statement, **15**: 38

Dixon, Alan

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **17**: 42-3

Statement, **17**: 41

Dobson, Bob, Director, Renfrew County Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 46-7

Dosch, Gerald, Cow-calf Rancher

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **12**: 62-4

Douglas Lake Cattle Company Ltd. (Woodwards Farms)

B.C. beef stabilization plan, impact, **12**: 34

Income, decrease, **12**: 31, 33

Size, **12**: 31; **13**: 49

EEC

See

European Economic Community

Easter, Wayne, Vice-President, National Farmers Union

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 14-6

Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario

Study by Dr. Larry Martin, Association Professor, University of Guelph, and others **7**: 13, 30, 42, 44

Economic Council of Canada

Supply management, studies, **13**: 15, 51

Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors, **10**: 44-5; **15A**: 32-3

Reforming Regulation, **15A**: 32

États-Unis—Suite

Vidéotex

Achats, **7**: 11-2, 21

Tarifs, enquêtes, **7**: 22

Europe

Boeufs, âge et poids à l'abattage, **13**: 17; **14**: 10

Évaluation du circuit canadien de l'oeuf

Rapport de M. A. Cayer préparé pour l'OCCO, **14**: 31

Expansion économique régionale, ministère (MEER)

Accords avec le Nouveau-Brunswick, **1**: 7-10, 33-4, 36-7, 44-5, 46, 47-9, 52-3, 57

Mise en valeur des ressources agricoles, entente, **1**: 8-9, 33, 34, 36, 47, 48-9

Programme de développement agricole, **1**: 8-9, 10, 37, 40; **17**: 14

Nord-est du Nouveau-Brunswick, entente, **1**: 8-9, 33, 36

Politique, **1**: 46, 47, 52, 56

Projet-pilote de la région de Kent, entente

But, **1**: 7

Collaboration entre gouvernements, **1**: 51, 61

Comité de planification agricole, **1**: 44-5, 51

Évaluation, **1**: 49-50, 56-7

Financement

Besoins futurs, **1**: 10, 34-5, 36-7

Budget 1980-1981, **1A**: 16

Budgets et dépenses, analyses, **1A**: 11-5

Crédits versés par le gouvernement fédéral, **1**: 33-4, 35, 44

Incidence

Économie, **1**: 8-10, 32-3, 34, 40-1

Emprunts, **1**: 9, 37

Production agricole, **1**: 7-9, 45-6, 47, 49-50, 51, 58-9

Tableaux, **1A**: 9-11

Terres, mise en valeur, **1**: 8-9, 45, 59

Marchés, études, **1**: 56, 65

Modèle pour le développement de régions démunies, **1**: 49-50, 59

Modification, **1**: 7, 50

Renouvellement, **1**: 32-5, 37, 45, 48-9, 51-2, 57

Réussite, **1**: 57-8

Fabricants canadiens de produits alimentaires

Gestion de l'offre, politiques, incidence, rapport, **14**: 27

Fabrication des produits alimentaires, industrie canadienne

Canagrex, appui, **21**: 15

Fauteux, M. Camille, producteur laitier

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **8**: 22-3

Fédération canadienne de l'agriculture

Canagrex

Appui, **21**: 13; **23**: 56-76, 87-8; **24**: 43; **26**: 6-8, 12

Mémoire, document, contenu, **23**: 56-61, 74-5

Mise sur pied, rôle, procédure, **21**: 6; **23**: 11, 61-2, 80; **24**: 7

Manque de communication avec les producteurs de boeuf, **10**: 11-2

Représentation des opinions des agriculteurs, **10**: 40

Stabilisation des revenus des producteurs agricoles, position, **8**: 10-1

Voix de l'agri-négoce, **10**: 9

Fédération canadienne des légumes secs

Création, espoir, **22**: 14

Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors

Report by Dr. Larry Martin, conclusions, **15A**: 32-3

Economy

Impact on beef industry, **14**: 26-7, 48; **15**: 18-9, 22, 30; **15A**: 19, 21-2, 36; **16**: 39; **16A**: 31

Policies creating hardship, **11**: 41

Post-war and present, differences, **16**: 45

Problems, causes, **16**: 37-8

Edwards, Fred, Cow-calf Operator, Alonsa, Manitoba

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **9**: 26

Egg industry

"Chicken and egg" war, **3**: 11

Consumption, **3**: 21-2; **16A**: 3

Demand, predictions, **3**: 30

Eggs

For processing, **3**: 7-8, 9-10

Frozen, **3**: 31

Surplus, **3**: 7, 14, 15, 30-1; **14**: 27

Import controls, **3**: 6

Investment and revenue sharing producers and wholesalers, **14**: 24

Irak, sale, **25**: 29-31

Marketing system, **3**: 5, 8

Justification, **16**: 48

Policing, **14**: 22

Transfer to National Meat Authority, **15A**: 16

National marketing plan, **3**: 9, 13

Prices, **9**: 22

Fact finding inquiry into egg production costs, **24**: 65

Increases, CEMA news release, **24**: 65

Retail, **3**: 15

Toronto and New-York, comparison, **3**: 16-7, 31

Variations between provinces, **3**: 11, 13

Pricing system, **3**: 10-2, 14-5, 30

National weighted average price, **3**: 10-1, 12

Producers, **3**: 27-9

Labour rate paid to, **24**: 65

Number and distribution, **13**: 14, 62

Production

Efficiency, **3**: 25-7; **14**: 56

Large and small producers, **3**: 7

Self-sufficiency, **3**: 21

Table use, percentage, **3**: 15

U.S., comparison, **3**: 20-1

U.S. imports, impact, **3**: 17

Provincial marketing boards, **3**: 6, 8, 18-9

Quotas, **3**: 9, 26-9

Retailers, **3**: 14

Situation prior to 1967 and beef industry, comparison, **14**: 18-9

Small producer-vendors, restrictions, **3**: 13-4, 29

Yolk, color, influence on sales, **25**: 26, 30-1

Yukon, **3**: 12

See also

British Columbia—Egg industry

Canadian Egg Marketing Agency

Saskatchewan—Egg industry

England

See

United Kingdom

Fédération de l'agriculture de la Saskatchewan

Canagrex, appui, condition, **21**: 19; **25**: 14-5

Voix de l'agri-négoce, **10**: 9

Fédération de l'agriculture du Manitoba

Canagrex, opposition, **21**: 31

Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick

Bill C-85, position, **24**: 43

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Composition et représentation, **8**: 6-7

Mémoire, **8**: 7-11

Mise en marché, demande de plan conjoint, **8**: 10

Mise en marché et stabilisation, solutions de rechange, politiques, **8**: 29-30

Programme national de stabilisation des revenus des producteurs, recommandations, **8**: 10-1

Fédération des producteurs de porc du Québec

Rôle, activités, **26**: 12, 15-6

Fédération internationale des légumes secs

Haricots nains blancs, normes, **22**: 14

Ontario Bean Producers' Marketing Board, membre, **22**: 14, 17

Femmes

Prêts agricoles, **18**: 32

Ferme expérimentale Sénateur Hervé J. Michaud

Établissement, **1**: 61

Incidence, **1**: 9-10, 33, 60-1, 64

Recherches, **1**: 11, 61

Renseignements, diffusion, **1**: 62-4

Fèves soja et dérivés

Agriculture Canada, programme de recherche, **21**: 50, 58

Canagrex, rôle, **21**: 51-6; **24**: 88-9

Compétitives avec la canola et d'autres produits, **21**: 58-9; **24**: 88-9

Dérivés en conserves, développement, mise en marché, **21**: 50-1

Exportations

Canada Packers, **21**: 68

Cargill, **21**: 67

Contrats perdus, **21**: 61-2, 65

Historique, **21**: 62-3

Produit, qualité, **21**: 53, 55-7

Russie, contrat, bénéfices, **21**: 67-8

Importations, réduction, **21**: 50

Industrie, évolution, **21**: 57-8

Marché national, concurrence, coordination, **21**: 51, 66-7

Marchés étrangers

Accords intergouvernementaux, **21**: 52, 65

Évaluation, accès, **21**: 51-2

Expansion, délégués commerciaux, représentants de commerce, **21**: 53

GATT, négociations Kennedy, traitement préférentiel britannique, **21**: 51, 62

Japon, Sud-Est asiatique, marchés de tofu et miso, **21**: 51-3

Royaume-Uni, exportations, **21**: 51

Mise en marché, procédure, **21**: 59-60, 62-7

Négociants, rôle, activités, **21**: 62-4

Office canadien des provendes, certificat, **21**: 56

Ontario

Chine, concurrence, dumping, **21**: 55-6

Culture, circonscriptions, **21**: 69

Epp, Peter, Chairman, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board

Bill C-85, subject-matter, discussion, **21**: 49, 54-70

Europe

Beef, slaughter weights and age, **13**: 17; **14**: 10

European Economic Community (EEC)

Agricultural products, proceedings, effects, **23**: 92-3; **27**: 21-2

Beef industry, **2**: 17, 18

Dairy industry, **5**: 16-7, 19; **5A**: 13

Pork, imports and exports, **4**: 17

White pea beans, common agriculture policy, **22**: 15

Evaluation (An) of the Canadian Egg System

Report by A. Cayer for CEMA, **14**: 31

Export and Import Permit Act

Amendments, **10**: 6

Export Development Corporation

Insurance, paperwork requirements, **25**: 18-20

Purebred cattle, exports, financing, insuring, **21**: 15

Role, **23**: 86-7; **24**: 84, 90; **25**: 6

Saskatchewan government, co-operation, **25**: 12

Export Market Development—Food, Program

Services offered, **21**: 42; **23**: 12, 78; **24**: 37-8, 69, 74, 94; **25**: 6, 18

FCC

See

Farm Credit Corporation

FPBQ

See

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Farm Credit Act

Amendments, **18**: 6-7

See also

Bill C-88 — Act respecting loans to farmers

Farm Credit Corporation (FCC)

Agreement with New Brunswick, **1**: 64

Bank accounts, **18**: 6

Board members, **18**: 6

Borrowing and lending rate, mismatch, **18**: 26-7

Borrowing power, **18**: 6, 17-8, 27-8

Private capital, sources, **18**: 9-10, 11

Capital, **18**: 6, 26-7

Crown agency status, **18**: 17

Income averaging programs for beef producers, administration,

Committee recommendation, **19**: 14

Loans, **20**: 12-3, 15-6

Advances, **18**: 7

Age limitation, removal, **18**: 7, 32

Assurances of action to creditors, **20**: 9-10

Criteria, **18**: 13, 14-5, 23-4; **20**: 9, 10

Debt to equity ratio, **20**: 22

Distribution among provinces, **18**: 8, 33; **20**: 7

Fees, **18**: 7, 17

Indian bands, **18**: 33-4

Interest rates, **18**: 9, 10, 11, 13-4, 20-1; **20**: 10, 18

Legal costs, **20**: 20-1

Fèves soja et dérivés—Suite

Ontario—*Suite*

Culture marchande, revenus, **21**: 50, 54-5, 67

Exportations, volume, valeur, procédure, **21**: 56-7

Importation, volume, **21**: 57

Production, coûts, volume, **21**: 50, 54-7

Recherche, subventions, **21**: 50, 54

Usines de broyage, **21**: 60

Production canadienne, situation, **21**: 57-8; **24**: 86-7

Promotion, **21**: 51, 55-6

Québec, situation, **21**: 59

Vente, modalités et conditions, **21**: 50-1

Flaten, M. Glenn, président, Fédération canadienne de l'agriculture

Bill C-85, teneur

Discussion, **23**: 61-76

Exposé, **23**: 56-61

Floritto, M. Ron, ancien directeur, Office canadien de commercialisation des oeufs et British Columbia Egg Marketing Board

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **14**: 22-4

Exposé, **14**: 18-22

Flynn, honorable Jacques, sénateur (Rougemont)

Bill C-85, **27**: 22, 24-5, 27-8

Bill C-88, **18**: 12, 16, 17-22, 32, 35

Forbes, M. Wayne, agriculteur

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **13**: 51-3

Exposé, **13**: 49-51

Foster, Comité

Voir

Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture)
(Comité Foster)

Fournier, honorable Edgar, sénateur (Madawaska-Restigouche)

Bill C-85, teneur

Association des consommateurs du Canada, **24**: 71

Canagrex, but, objectifs, **25**: 44

Céréales, **25**: 19-20

Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 52, 57-8, 60-1

Saskatchewan, **25**: 12

Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 27

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, oeufs, industrie, **3**: 5, 7, 8, 11-2, 15-6

Fournier, honorable Michel, sénateur (Restigouche-Gloucester)

Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 14, 27, 43, 53-4

France

Vidéotex, système, **7**: 9, 11, 23

Promotion et ventes, **7**: 21

Friesen, Mme Joan, Association des consommateurs du Canada, section Manitoba

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **9**: 21-2

Farm Credit Corporation (FCC)—*Cont'd*Loans—*Cont'd*Maximum limits, **18**: 6-7, 34Prepayment, **20**: 18-9Refusals, **18**: 16Refinancing, **20**: 20, 21Terms, **18**: 20, 27Time required for approval, **18**: 15; **20**: 9Losses, defaults, arrears and recovery actions, **18**: 9-10, 16, 31, 32-3; **20**: 16-8Margin for operation and losses, **18**: 16, 26, 27Money, requirements, **13**: 60; **18**: 29Provincial lending programs, comparison, **18**: 21Purpose, **18**: 14-5, 19Special Farm Financial Assistance Program, **18**: 8, 13, 15-6, 28-31; **20**: 6-7, 8, 22Allocations and loans, **20**: 10-3, 15Applications, **20**: 8-9Conditions, **20**: 21-2Limits, representations to increase, **20**: 13-5**Farm Development Program***See*

Regional Economic Expansion Department—Development of Agricultural Resources Agreement—Farm Development Program

Farm Loan Board*See*

New Brunswick—Farm Loan Board

Farm loans made under the Farm Credit Act, rebates of interest, Act respecting*See*

Bill C-134

Farm Planning Program*See*

Regional Economic Expansion Department—Development of Agricultural Resources Agreement—Farm Development Program

Farm Products Marketing ActTobacco, **23**: 40, 42**Farm Products Marketing Agencies Act**Amendment, Committee recommendation, **19**: 8, 12Establishment of CEMA, **3**: 5**Fauteux, Camille, Dairy producer**Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **8**: 22-3**Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ)**Brief, **8**: 7-11Composition and representation, **8**: 6-7Marketing, joint program, proposal, **8**: 10Marketing and stabilization alternatives, policies, **8**: 29-30National producer income stabilization program, recommendations, **8**: 10-1**Fédération des producteurs de porc du Québec**Role, activities, **26**: 12, 15-6**Frith, honorable Royce, sénateur (Lanark)**Bill C-85, teneur, **22**: 40-8, 51**Fuchs, M. Myles E., cultivateur**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **11**: 50-1Exposé, **11**: 48-50**Futter, M. Eike, producteur de boeuf et de dinde**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 45**GATT***Voir*

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Gabruch, M. Joseph, président, Highgate Ranching CompanyÉtude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **10**: 48-9**Galenzoski, M. Lloyd, chef, Élaboration des prêts, Société du crédit agricole Canada**

Bill C-134

Discussion, **20**: 7-13, 15-6, 18-22Exposé, **20**: 6-7**Gardner, honorable Jimmy, ancien ministre de l'Agriculture, Alberta**Adresse à la Western Stock Growers' Association, 1947, **15**: 54**Gardner, M. Joe, directeur, Douglas Lake Cattle Company Ltd.**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **12**: 33-6Exposé, **12**: 31-2**Gaudet, M. Pierre, président, Union des producteurs agricoles**Contingentement, appui, **9**: 57**Gerard Guichon Ranch Limited**Histoire et exploitation, **14**: 24, 26, 28, 29-30**Globe and Mail**Article sur Douglas Lake Cattle Company Limited, **12**: 31Canagrex, éditorial 26 jan. 1983, citation, **25**: 6**Gowan, M. Ralph, cultivateur**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **9**: 52-3**Gowland, M. Ward**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 48-9Exposé, **15**: 47-8**Grace, M. Hugh A., éleveur**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 53Exposé, **15**: 49-53**Gracey, M. Charles, secrétaire/directeur, Association canadienne des éleveurs de bétail**Bill C-85, teneur, discussion, **22**: 32-4, 36-7, 39-46, 48-53Boeuf, industrie, participation aux délibérations, **11**: 54

Feed grains

- Barley, export, formalities, **12**: 39
- Marketing, recommendation, **15A**: 12, 14-5
- Prices, **2**: 6, 7; **10**: 32; **11**: 26; **12**: 55
- Quota system, problems, **10**: 33
- See also*
- Feedlot industry—Feed grains

Feedlot industry

- Costs, **10**: 28, 44, 50; **11**: 8
- Control, **13**: 22-3; **16**: 30, 31
- See also below* Feed grains
- Current situation, **9**: 50; **10**: 21-2, 24-5, 50-1; **11**: 45
- Excess capacity, **16**: 11, 14
- Feed grains, **2**: 6-7, 9; **9**: 43; **10**: 32; **11**: 8-9, 26-7
- U.S. embargo against USSR, impact, **11**: 27
- Feeder cattle, prices, **16**: 10-1, 14
- Losses, **10**: 24, 27; **11**: 46-7; **13**: 25, 26-7, 28; **16**: 28
- Profitability, comparison with cow-calf industry, **11**: 40, 47
- Registration with National Meat Authority, **15**: 8; **15A**: 10
- Revenues, **9**: 41
- Stabilization formula, **11**: 25

Fisheries Products Board

- Powers, use, **21**: 10

Fishing industry

- Fish, marketing, **27**: 19-21
- Licensing and regulations, impact, **14**: 50, 53-4

Flaten, Glenn, President, Canadian Federation of Agriculture

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **23**: 61-76
- Statement, **23**: 56-61

Floritto, Ron, Past Director, Canadian Egg Marketing Agency and British Columbia Egg Marketing Board

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **14**: 22-4
- Statement, **14**: 18-22

Flynn, Hon. Jacques, Senator (Rougemont)

- Bill C-85, **27**: 22, 24-5, 27-8
- Bill C-88, **18**: 12, 16, 17-22, 32, 35

Food

- Costs of production, increases, **11**: 36, 39
- Not just another consumer product, **11**: 36, 37
- Prices, 1982, projections, **9**: 20

Food Prices Review Board

- Telling It Like It Is*, final report, quotation, **24**: 64-5

Food processing industry, Canadian

- Canagrex, support, **21**: 15

Food Systems Branch

- See*
- Agriculture Canada—Food Systems Branch

Forbes, Wayne, Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **13**: 51-3
- Statement, **13**: 49-51

Gracey, M. Charles, secrétaire/directeur, Association canadienne des éleveurs de bétail—Suite

- Commercialisation
- Observations, **12**: 50; **14**: 50
- Système actuel, fonction, article paru dans *Report on Farming*, **10**: 11
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **15**: 32-6
- Exposé, **15**: 29-32

Grain Standards Act

- Fève soja, exigences, **21**: 61

Grains de provende

- Commercialisation, recommandation, **15A**: 12, 14-5
- Contingentement, difficultés, **10**: 33
- Orge, exportation, formalités, **12**: 39
- Prix, **2**: 6, 7; **10**: 32; **11**: 26; **12**: 55
- Voir aussi*
- Parcs d'engraissement—Grains de provende

Grande-Bretagne

- Voir*
- Royaume-Uni

Griffith, M. Brian, Ontario Cattlemen's Action Group

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 65

Guay, honorable Joseph-Philippe, sénateur (Saint-Boniface)

- Bill C-88, **18**: 11, 13-6

Guelph University

- Fèves soja, subventions de recherche, **21**: 50

Guichon, M. Lawrence J.G., directeur, Gerard Guichon Ranch Limited

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **14**: 28-31, 59
- Exposé, **14**: 24-8

Hamilton, honorable Francis Alvin George, député (Qu'Appelle-Moose Mountain)

- Bill C-88, discours, **18**: 29-30
- Société du crédit agricole, pouvoir d'emprunt, évaluation, **18**: 7, 27-8

Haney, M. Harold, président, Market Development Committee, Alberta Cattle Commission

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **12**: 60-1

Harder, M. Stan, éleveur, Glendon, Alberta

- Lettre au ministre de l'Agriculture, extrait, **21**: 40

Hargrave, M. Bert, député (Medicine Hat)

- Boeuf, commercialisation, **4**: 22
- Député participant à titre de membre du comité, **22**: 28
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **15**: 59-60
- Exposé, **15**: 54-9
- Porc exporté au Japon, **4**: 11

Foreign exchange

Monetary controls, **14**: 37, 58

Foster Committee

See

Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture)

Fournier, Hon. Edgar, Senator (Madawaska-Restigouche)

Bill C-85, subject-matter

Canagrex, purpose, objectives, **25**: 44

Consumers' Association of Canada, **24**: 71

Grain, **25**: 19-20

Ontario Federation of Agriculture, **24**: 52, 57-8, 60-1

Saskatchewan, **25**: 12

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, egg industry, **3**: 5, 7, 8, 11-2, 15-6

Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 27

Fournier, Hon. Michel, Senator (Restigouche-Gloucester)

Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 14, 27, 43, 53-4

France

Videotex system, **7**: 9, 11, 23

Promotion and sales, **7**: 21

Free trade

Canada—U.S., reciprocity, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11-2; **14**: 30-1, 58-9; **15**: 20

Friesen, Joan, Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **9**: 21-2

Frith, Hon. Royce, Senator (Lanark)

Bill C-85, subject-matter, **22**: 40-8, 51

Fuchs, Myles E., Farmer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **11**: 50-1

Statement, **11**: 48-50

Futter, Eike, Beef and Turkey Producer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 45

GATT

See

General Agreement on Tariffs and Trade

Gabruch, Joseph, President, Highgate Ranching Company

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **10**: 48-9

Galenzoski, Lloyd, Chief, Loan Development, Farm Credit Corporation Canada

Bill C-134

Discussion, **20**: 7-13, 15-6, 18-22

Statement, **20**: 6-7

Haricots nains blancs

Ambassades canadiennes, délégués commerciaux, collaboration, **22**: 7-10, 15

(*The Baked Bean Story*, film, **22**: 15

Canagrex, rôle, **22**: 7-10, 12-3, 15-9, 21-3

Commercialisation, procédure, obstacles, **22**: 14, 20-3, 26-7

Communauté économique européenne, politique agricole communautaire, **22**: 15-6

Concurrence, source, **22**: 7, 13-4, 18-9

Croissance, période, avantage sur autres variétés de haricots, **22**: 25-6

Demande mondiale, **22**: 7, 22

Échanges commerciaux de gouvernement à gouvernement, **22**: 26

États-Unis, délégués agricoles, **22**: 9, 15

Haricots-pois et haricots secs, distinction, **22**: 17

Marchés d'exportation, clients, **22**: 7, 14, 26-7

Prix, concurrence, **22**: 7, 14, 19, 25

Producteurs, règles et obligations, **22**: 21-2

Production

Canadienne, provinciale, **22**: 6, 10-1, 22

Haricots à oeil jaune ou *soldier beans*, **22**: 11-2

Minnesota, Dakota du Nord, Michigan, volume, **22**: 6-7, 18-9

Ontario, volume, revenus, marchés, **22**: 6-8, 10-3, 15-6, 18-9, 22-3, 26-7

Totale, demande mondiale, excédent, **22**: 7, 15-8, 22; **24**: 89-90

Programmes de recherche, fédéraux et provinciaux, financement, **22**: 24

Programmes gouvernementaux offerts, **22**: 16-7

Provinces, préoccupations et inquiétudes, **22**: 10-1

Royaume-Uni, consommation, **22**: 12, 15-6

Sol et climat, conditions, **22**: 11, 25

Troc, système, **22**: 7-8, 10, 12, 17-8

Valeur nutritive, popularité, **22**: 11, 24-5

Harkness, M. Jim, secrétaire-trésorier, Ontario Cattlemen's Action Group

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 65

Exposé, **15**: 61-2

Harries, Rapport

Voir

Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf et du veau

Harrison, Mme Darlene, présidente, section 630, Syndicat national des cultivateurs

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **11**: 29-31, 42

Exposé, **11**: 27-9

Harrison, M. Fred, Syndicat national des cultivateurs

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **11**: 30-1

Harrison, M. Robert W., président, Chambre de commerce de Montréal

Bill C-85, teneur

Discussion, **25**: 29-45

Exposé, **25**: 23-9

Biographie, compétence, **25**: 23-4, 45

Canagrex, OCCO, implication, **25**: 24

Hastings, honorable Earl A., sénateur (Palliser-Foothills)

Bill C-85, **27**: 8, 11-3, 22

Gardner, Hon. Jimmy, former Minister of Agriculture, Alberta
Speech to Western Stock Growers' Association, 1947, **15**: 54

Gardner, Joe, Manager, Douglas Lake Cattle Company Ltd.
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **12**: 33-6
Statement, **12**: 31-2

Gaudet, Pierre, President, Union des producteurs agricoles
Quota system, support, **9**: 57

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)
Article XI — General Elimination of Quantitative Restrictions, **16A**: 7-8
Beef imports
Controls, conditions, **15**: 14
Guaranteed minimum access, **11**: 50-1; **12**: 27; **13**: 29; **14**: 49; **15**: 12; **15A**: 12; **16**: 41; **16A**: 8
Impact on Canadian beef industry, **16**: 11
Tariffs, **10**: 31
Negotiations, **22**: 51-2
Tokyo Round, **15**: 56

Gerard Guichon Ranch Limited
History and operation, **14**: 24, 26, 28, 29-30

Globe and Mail
Article on Douglas Lake Cattle Company Limited, **12**: 31
Canagrex, editorial Jan. 26, 1983, quote, **25**: 6

Government bonds
See
Bonds, government

Government expenditures
Policies and programs, **14**: 58

Gowan, Ralph, Farmer
Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **9**: 52-3

Gowland, Ward
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **15**: 48-9
Statement, **15**: 47-8

Grace, Hugh A., Farmer
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **15**: 53
Statement, **15**: 49-53

Gracey, Charles, Secretary/Manager, Canadian Cattlemen's Association
Beef industry, deliberations, participation, **11**: 54
Bill C-85, subject-matter, discussion, **22**: 32-4, 36-7, 39-46, 48-53
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **15**: 32-6
Statement, **15**: 29-32
Marketing
Observations, **12**: 50; **14**: 50
Present system, function, article in *Report on Farming*, **10**: 11

Hastings, honorable Earl A., sénateur (Palliser-Foothills)—Suite
Bill C-85, teneur
Bétail et bœuf, industries, **22**: 48-51
Canagrex, but, objectifs, **21**: 23-4, 26, 41, 45-6
Fèves soja, **21**: 58, 60, 63-6, 68-9
Haricots nains blancs, **22**: 8-10, 12, 26
Député participant à titre de membre du comité, **22**: 28
Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 10, 13, 18, 25, 35-7, 40
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Boeuf, industrie, **2**: 9-12
Lait, industrie, **5**: 8-10, 22, 26-8, 30
Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board, **6**: 5, 9-10, 11, 31
Tabac, industrie, **6**: 10-1, 15-6, 17, 25-7, 31

Hays, honorable Harry, sénateur (Calgary), président du Comité (décédé le 4 mai 1982)
Bill C-88, **18**: 7, 24, 26-7, 33, 34
Procédure, **18**: 6, 34
Carrière, aperçu, **19**: 4
Comité consultatif sur le lait, création, rôle, **5**: 5
Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
Baies, production, **1**: 16
Boeuf, commercialisation, **1**: 68
Élevage, **1**: 20-2, 24-5, 26
Forêts, industrie, **1**: 66
Fourrage, production, **1**: 15-6
Grains, production, **1**: 12, 14, 35
Légumes, production, **1**: 12-4, 16-8, 30-1, 37-9, 61-2, 66-7
MEER, **1**: 46, 47
Procédure, **1**: 6, 10, 11, 12, 14, 23, 31, 40, 43-4, 45, 46, 58, 67
Projet-pilote de la région de Kent, **1**: 33-4, 37-9, 40, 42, 43, 49
Revenu par habitant, **1**: 40, 58
Tabac, production, **1**: 19-20
Terres, mise en valeur, **1**: 8, 40, 64
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Agriculture, Comité sénatorial permanent, **14**: 6
Audiences, **12**: 62; **16**: 7
Correspondance, **12**: 26
Délibérations, **14**: 59
Enquête sur les importations de boeuf, **13**: 56
Alberta Cattle Commission, mémoire, **13**: 10
Association canadienne des éleveurs de bétail, politiques, **15**: 33-4
Boeuf, industrie
Alberta, **12**: 44-5; **13**: 11, 19, 53
Autosuffisance, **2**: 16-7; **13**: 39
Beef Watch, **2**: 20-1
Bovins, poids, **9**: 51; **15**: 24-6
Veaux au temps du sevrage, **9**: 44; **12**: 42; **13**: 17; **14**: 9-10, 44
Bovins exotiques, introduction, **12**: 51; **14**: 44-5
Classement, **16**: 55
Colombie-Britannique, **14**: 30, 34-5, 46
Commerce, Canada-États-Unis, **14**: 58-9
Réciprocité, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11; **14**: 30-1; **15**: 20; **16**: 54
Commercialisation, **2**: 24, 26; **4**: 21-2; **7**: 53-4; **14**: 54-5, 56-7; **15**: 34-5; **16**: 26-7
Expériences, **15**: 59-60
Loi éventuelle, attitude de l'industrie de service, **14**: 23
OBEX, **7**: 35-6, 37-9, 42-3, 48, 50
Programmes, **9**: 47, 56; **13**: 51-2; **16**: 27, 54
Contingents, **15**: 45-6; **16**: 52
Coûts, **13**: 22; **16**: 43
Cycles, **7**: 47

Grain

- Acreage reduction program, impact on beef industry, **14**: 38, 41
- Authority, **21**: 24, 41-2; **23**: 21-2, 28
- Beef industry, interdependence, **11**: 44; **12**: 56; **13**: 63
- Canary seed, market, **25**: 19, 21-2
- Canola, market information, **23**: 28, 30-1
- Exports, situation, marketing system, **23**: 21; **25**: 17, 25
- Instant trade, need of funding program, **25**: 17-9
- Insurance, paperwork requirements, **25**: 18-20
- Inventory control, **25**: 19, 21
- LIFT program, **14**: 38, 41
- Marketing
 - Dual system, **12**: 57
 - U.S. and Canada, comparison, **12**: 56
- Present structures, expanding in overseas trade commission offices, **25**: 17
- Safflower seeds, production, use, **25**: 22-3
- See also*
- Feed grains
- Wheat

Grain Standards Act

- Soybeans, requirements, **21**: 61

Great Britain

- See*
- United Kingdom

Griffith, Brian, Ontario Cattlemen's Action Group

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 65

Grocery Products Manufacturers of Canada

- Supply management policies, impact, report, **14**: 27

Guay, Hon. Joseph-Philippe, Senator (Saint Boniface)

- Bill C-88, **18**: 11, 13-6

Guelph University

- Soybean, research grants, **21**: 50

Guichon, Lawrence, J.G., Manager, Gerard Guichon Ranch Limited

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **14**: 28-31, 59
 - Statement, **14**: 24-8

Hamilton, Hon. Francis Alvin George, M.P. (Qu'Appelle-Moose Mountain)

- Bill C-88, speech, **18**: 29-30
- Farm Credit Corporation, authority to raise money, evaluation, **18**: 7, 27-8

Haney, Harold, Chairman, Market Development Committee, Alberta Cattle Commission

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **12**: 60-1

Harder, Stan, breeder, Glendon, Alberta

- Letter to Minister of Agriculture, excerpt, **21**: 40

Hargrave, Bert, M.P. (Medicine Hat)

- Beef marketing, **4**: 22
- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **15**: 59-60

Hays, honorable Harry, sénateur (Calgary), président du Comité (décédé le 4 mai 1982)—Suite**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada—Suite****Boeuf, industrie—Suite**

- Dollar canadien, **13**: 30; **16**: 24, 25
- Efficacité, **15**: 33
- Élevage-naissage, **2**: 21-2, 23; **15**: 37-8
- Exportations et importations, **2**: 17, 18, 20; **7**: 46; **9**: 26, 55; **12**: 44; **13**: 48; **15**: 10-1, 27; **16**: 22-3, 55
- Financement déficitaire, **16**: 35
- Importations, contrôles, **15**: 63; **16**: 9, 40-1
- Intérêts, taux, **16**: 25-6
- Intervention gouvernementale, **9**: 16
- Investissements, **2**: 16; **9**: 34; **15**: 64-5
- Manitoba, **9**: 32-3
- Ontario, **15**: 21
- Perspectives, **2**: 24-5; **7**: 45-7
- Petits troupeaux, **13**: 18
- Prix, **9**: 26; **12**: 36; **14**: 55; **15**: 38, 44-5, 64
- Problèmes, source, **15**: 14
- Producteurs, exploitations, **9**: 33-4, 45-6
- Production, augmentation, **15**: 32-3
- Programmes provinciaux, implications, **13**: 38; **15**: 36; **16**: 16
- Québec, **9**: 39, 40
- Remèdes fiscaux, **12**: 60
- Rendement, **7**: 50-1
- Stabilisation, programme, **9**: 13-4, 17; **12**: 28-9, 33, 43, 60; **13**: 41, 48-9; **14**: 15, 36; **15**: 21, 39-40, 63; **16**: 23, 26, 32
- Régimes provinciaux, **14**: 17-8, 33-4; **15**: 11
- Subventions, **16**: 29
- Troupeaux, réduction, **13**: 18; **16**: 15

But, **12: 37****Colombie-Britannique, terres sous baux et permis, **14**: 14, 15, 28-30****Conseil des viandes du Canada, politiques, **15**: 28****Contrôles monétaires, **14**: 37, 58****Dépenses gouvernementales, **14**: 58****États-Unis, gestion de l'offre, **16**: 29****Kamloops Stockmen's Association, **14**: 45-6****Lait, industrie****Approvisionnements, gestion, programme, **5**: 10, 23-5, 27, 30; **15**: 53****Contingents, **5**: 7-8, 22****Importations et exportations, **5**: 15, 18****Lait, qualité et prix, **9**: 36****Prix, **5**: 10, 14, 18-9****Production, **5**: 29, 30****Subventions, **5**: 13; **9**: 39-40; **15**: 60****Manitoba Cattle Producers Association, réunions, **9**: 35****OCCO, **9**: 57****Obligations pour l'expansion de la petite entreprise, **13**: 46****Oeufs, industrie****Autosuffisance, **3**: 21****Commercialisation et système de commercialisation, **3**: 8, 9, 13; **14**: 22****Consommation, **3**: 21-2****Contingents, **3**: 25-6, 27-8****États-Unis, **3**: 20; **14**: 22-3****Importations, **3**: 17, 21****Investissements et revenus, partage entre les producteurs et les grossistes, **14**: 23-4****Oeufs congelés, **3**: 31****Prix, **3**: 11, 13, 15; **9**: 22****Producteurs, **3**: 28-9****Production, **3**: 26-7****Ontario Cattlemen's Action Group, rapport, **15**: 62**

Hargrave, Bert, M.P. (Medicine Hat)—Cont'd

Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
Statement, **15**: 54-9

Member of Parliament participating as a member of the committee,
22: 28

Pork exported to Japan, **4**: 11

Harkness, Jim, Secretary-Treasurer, Ontario Cattlemen's Action Group

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **15**: 65

Statement, **15**: 61-2

Harries Report

See

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal

Harrison, Darlene, President, Local 630, National Farmers Union

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **11**: 29-31, 42

Statement, **11**: 27-9

Harrison, Fred, National Farmers Union

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discus-
sion, **11**: 30-1

Harrison, Robert W., President, Montreal Board of Trade

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **25**: 29-45

Statement, **25**: 23-9

Biography, competence, **25**: 23-4, 45

Canagrex, CEMA, involvement, **25**: 24

Hastings, Hon. Earl A., Senator (Palliser-Foothills)

Bill C-85, **27**: 8, 11-3, 22

Bill C-85, subject-matter

Canagrex, purpose, objectives, **21**: 23-4, 26, 41, 45-6

Livestock and beef industries, **22**: 48-51

Soybeans, **21**: 58, 60, 63-6, 68-9

White pea beans, **22**: 8-10, 12, 26

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Beef industry, **2**: 9-12

Dairy industry, **5**: 8-10, 22, 26-8, 30

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board, **6**: 5, 9-
10, 11, 31

Tobacco industry, **6**: 10-1, 15-6, 25-7, 31

Inquiry into the implementation of the recommendations contained
in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 10, 13, 18,
25, 35-7, 40

Member of Parliament participating as a member of the committee,
22: 28

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary), Committee Chairman (deceased May 4, 1982)

Bill C-88, **18**: 7, 24, 26-7, 33, 34

Procedure, **18**: 6, 34

Career, summary, **19**: 4

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Agriculture, Standing Senate Committee, **14**: 6

Correspondence, **12**: 26

Hearings, **12**: 62; **16**: 7

Inquiry into beef imports, **13**: 56

Proceedings, **14**: 59

Alberta Cattle Commission, brief, **13**: 10

Hays, honorable Harry, sénateur (Calgary), président du Comité (décédé le 4 mai 1982)—Suite

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada—*Suite*

Ontario Cattlemen's Association, **15**: 19, 20; **16**: 15

Rapport, **16**: 14, 53

Sous-comité pour le rapport sur la gestion de l'offre, **16**: 15

Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **13**: 45

Porc, industrie, **4**: 10, 16-9, 20-3; **15**: 60

Procédure, **2**: 5, 7, 9, 27-8; **3**: 5, 6, 31; **4**: 5, 8, 10, 12, 16, 22, 23;

5: 5, 6, 31; **6**: 5, 16, 31; **7**: 6, 13, 15, 23, 24, 32, 47, 54; **12**: 6,

7, 53, 54-5, 57, 59, 60, 61, 62, 64, 65; **13**: 6, 8, 12, 16, 17, 19,

21, 23-4, 29, 30, 36, 39, 41, 42, 46, 48, 51, 53, 54, 56, 57, 58,

64, 65; **14**: 10, 13, 15, 16, 18, 22, 24, 31-2, 40, 43, 45, 47, 52,

54, 57, 59; **15**: 6, 41, 48; **16**: 6, 7, 9, 10, 13, 16, 24, 27, 29, 32,

35, 38, 42, 44-5, 48-9, 52, 57

Programmes de mise en marché ... au Canada, **9**: 13; **12**: 6, 29;

13: 20, 56-7, 65; **14**: 6-7; **16**: 6-7

Renfrew County Cattlemen's Association, réunions, **15**: 45

Reproducteurs de race, **14**: 38, 39

Syndicat national des cultivateurs, **15**: 12

Syndicats ouvriers et prix, **9**: 21-2

Tabac, industrie, **6**: 8-9, 11, 12, 14, 16, 26, 27-8, 29

Telidon, **7**: 16, 17, 27-8, 29

Témoins, **13**: 22, 42, 45

Exposé, inexactitudes, **13**: 64

Western Quebec Feedlot Association, mémoire, **15**: 40

Western Stock Growers' Association, membres et politiques,
12: 13-5

Hedley, M. Graham, directeur, Ontario Cattlemen's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 21-2

Exposé, **15**: 17-9

Heidecher, M. Brian, directeur (Alberta), Association canadienne des éleveurs de bétail

Bill C-85, teneur

Discussion, **22**: 33-6, 38, 42-4, 47-9

Exposé, **22**: 30-1

Heller, M. Wayne, éleveur-naisseur

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **13**: 54

Exposé, **13**: 53-4

**Henderson, M. Lorne C., ministre de l'Agriculture et de l'Alimenta-
tion, Ontario**

Boeuf, programme de gestion de l'offre, appui, **16A**: 38

Situation financière des cultivateurs, compréhension, **15**: 62

Hoffman, M. Garry P., cultivateur

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **11**: 38-9, 48

Exposé, **11**: 31-7

**Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture) (Comité
Foster)**

Commercialisation du porc en Alberta, rapport, **4**: 7-8, 12-3; **10**: 38

**Hollingshead, M. G., directeur des opérations de prêt, Société du cré-
dit agricole Canada**

Bill C-88, discussion, **18**: 20, 30-1

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary), Committee Chairman
(deceased May 4, 1982)—*Cont'd*

Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
Alternative Marketing ... in Canada, **9**: 13; **12**: 6, 29; **13**: 20, 56-7,
65; **14**: 6-7; **16**: 6-7

Beef industry

Alberta, **12**: 44-5; **13**: 11, 19, 53
Beef Watch, **2**: 20-1
British Columbia, **14**: 30, 34-5, 46
Canadian dollar, **13**: 30; **16**: 24, 25
Cattle, weights, **9**: 51; **15**: 24-6
Weaned calves, **9**: 44; **12**: 42; **13**: 17; **14**: 9-10, 44
Costs, **13**: 22; **16**: 43
Cow-calf production, **2**: 21-2, 23; **15**: 37-8
Cycles, **7**: 47
Deficit financing, **16**: 35
Efficiency, **7**: 50-1; **15**: 33
Exotic cattle, introduction, **12**: 51; **14**: 44-5
Exports and imports, **2**: 17, 18, 20; **7**: 46; **9**: 26, 55; **12**: 44;
13: 48; **15**: 10-1, 27; **16**: 22-3, 55
Fiscal remedies, **12**: 60
Government intervention, **9**: 16
Grading system, **16**: 55
Herd reduction, **13**: 18; **16**: 15
Import controls, **15**: 63; **16**: 9, 40-1
Interest rates, **16**: 25-6
Investments, **2**: 16; **9**: 34; **15**: 64-5
Manitoba, **9**: 32-3
Marketing, **2**: 24, 26; **4**: 21-2; **7**: 53-4; **14**: 54-5, 56-7; **15**: 34-5;
16: 26-7
Experiences, **15**: 59-60
Legislation, attitude of service industry, **14**: 23
OBEX, **7**: 35-6, 37-9, 42-3, 48, 50
Programs, **9**: 47, 56; **13**: 51-2; **16**: 27, 54
Ontario, **15**: 21
Outlook, **2**: 24-5; **7**: 45-7
Prices, **9**: 26; **12**: 36; **14**: 55; **15**: 38, 44-5, 64
Problems, source, **15**: 14
Producers, operations, **9**: 33-4, 45-6
Production, increase, **15**: 32-3
Provincial programs, implications, **13**: 38; **15**: 36; **16**: 16
Quebec, **9**: 39, 40
Quotas, **15**: 45-6; **16**: 52
Self-sufficiency, **2**: 16-7; **13**: 39
Small herds, **13**: 18
Stabilization programs, **9**: 13-4, 17; **12**: 28-9, 33, 43, 60; **13**: 41,
48-9; **14**: 15, 36; **15**: 21, 39-40, 63; **16**: 23, 26, 32
Provincial plans, **14**: 17-8, 33-4; **15**: 11
Subsidies, **16**: 29
Trade, Canada-U.S., **14**: 58-9
Reciprocity, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11; **14**: 30-1; **15**: 20;
16: 54

British Columbia, lease and permit land, **14**: 14, 15, 28-30
CEMA, **9**: 57

Canadian Cattlemen's Association, policies, **15**: 33-4

Canadian Meat Council, policies, **15**: 28

Crowsnest Pass freight rates, **13**: 45

Dairy industry

Imports and exports, **5**: 15, 18
Milk, quality and price, **9**: 36
Prices, **5**: 10, 14, 18-9
Production, **5**: 29, 30
Quotas, **5**: 7-8, 22
Subsidies, **5**: 13; **9**: 39-40; **15**: 60
Supply management program, **5**: 10, 23-5, 27, 30; **15**: 53

Egg industry

Consumption, **3**: 21-2

Horner, M. Hugh

Review (A) of the Meat Industry in Alberta, rapport préparé pour
l'Alberta Economic Development, **10**: 31; **12**: 12, 14; **15A**: 33

Horner, Rapport

Voir

Review (A) of the Meat Industry in Alberta

Hozak, M. Danny, Silverbirch Farm

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **13**: 44-9

Exposé, **13**: 46-8

Hurlburt, M. Ken, fondateur, Macleod Auction Market

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé,
12: 36-9

Huron County Cattlemen's Association

Gestion de l'offre et commercialisation obligatoire, politique, **16**: 30

Membres, **16**: 29

Désignés pour voter, **16**: 39

Mémoire, **16**: 29-31

Hypothèques

Remboursement accéléré, agriculteurs, **18**: 10, 21, 22

IDA, projet

But, **7**: 28

Ile-du-Prince-Édouard

Agriculture Canada, relations de travail avec, **21**: 28

Boeuf, industrie, **2**: 16; **17**: 8

Campagne publicitaire sur les produits agricoles, **14**: 53

Collège de vétérinaires, **21**: 28-9

Pommes de terre de semence

Négociants privés, vente, **21**: 46

Potentiel, **21**: 23

Producteurs de pommes de terre, besoins d'emprunts, **18**: 29

Importation de la viande, Loi

Abandon, recommandation, **11**: 50-1

Adoption, **17**: 27

But, **8**: 8; **10**: 6

Historique, **10**: 6; **11**: 5, 22; **13**: 56; **15A**: 39

Portée, **12**: 27-8; **13**: 29; **15**: 12, 34, 56; **16**: 19; **16A**: 26; **17**: 29

Ramifications, industrie du boeuf, **11**: 48-9, 50-1; **19**: 6

Impôts

Gain en capital pour les contingents, position de la Christian Farmers' Federation of Ontario, **16**: 51, 52

Revenu des producteurs de boeuf, recommandations du Comité,
19: 14

Vente d'une ferme, profits, **6**: 25

Industrie (L') en ébullition, rapport du Comité sénatorial permanent de l'Agriculture

Dédicace, **19**: 4

Historique, **19**: 5

Table des matières, **19**: 5

Industrie et du Commerce, ministère

Activités, accroissement, amélioration, **23**: 34-5, 74; **24**: 12; **25**: 42;
27: 20

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary), Committee Chairman (deceased May 4, 1982)—*Cont'd*

Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*

Egg industry—*Cont'd*

Frozen eggs, **3**: 31

Imports, **3**: 17, 21

Investments and revenue sharing, producers and wholesalers, **14**: 23-4

Marketing and marketing system, **3**: 8, 9, 13; **14**: 22

Prices, **3**: 11, 13, 15; **9**: 22

Producers, **3**: 28-9

Production, **3**: 26-7

Quotas, **3**: 25-6, 27-8

Self-sufficiency, **3**: 21

U.S., **3**: 20; **14**: 22-3

Government spending, **14**: 58

Kamloops Stockmen's Association, **14**: 45-6

Labour unions and prices, **9**: 21-2

Manitoba Cattle Producers Association, meetings, **9**: 35

Monetary controls, **14**: 37, 58

National Farmers Union, **15**: 12

Ontario Cattlemen's Action Group, report, **15**: 62

Ontario Cattlemen's Association, **15**: 19, 20; **16**: 15

Report, **16**: 14, 53

Sub-Committee for the report on supply management, **16**: 15

Pork industry, **4**: 10, 16-9, 20-3; **15**: 60

Procedure, **2**: 5, 7, 9, 27-8; **3**: 5, 6, 31; **4**: 5, 8, 10, 12, 16, 22, 23;

5: 5, 6, 31; **6**: 5, 16, 31; **7**: 6, 13, 15, 23, 24, 32, 47, 54; **12**: 6,

7, 53, 54-5, 57, 59, 60, 61, 62, 64, 65; **13**: 6, 8, 12, 16, 17, 19,

21, 23-4, 29, 30, 36, 39, 41, 42, 46, 48, 51, 53, 54, 56, 57, 58,

64, 65; **14**: 10, 13, 15, 16, 18, 22, 24, 31-2, 40, 43, 45, 47, 52,

54, 57, 59; **15**: 6, 41, 48; **16**: 6, 7, 9, 10, 13, 16, 24, 27, 29, 32,

35, 38, 42, 44-5, 48-9, 52, 57

Purebred seed stock, **14**: 38, 39

Purpose, **12**: 37

Renfrew County Cattlemen's Association, meetings, **15**: 45

Small Business Development Bond, **13**: 46

Telidon, **7**: 16, 17, 27-8, 29

Tobacco industry, **6**: 8-9, 11, 12, 14, 16, 26, 27-8, 29

U.S., supply-management, **16**: 29

Western Quebec Feedlot Association, brief, **15**: 40

Western Stock Growers' Association, members and policies, **12**: 13-5

Witnesses, **13**: 22, 42, 45

Statements, inaccuracy, **13**: 64

Canadian Dairy Advisory Committee, creation, role, **5**: 5

Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*

Beef marketing, **1**: 68

Berry production, **1**: 16

DREE, **1**: 46, 47

Forage production, **1**: 15-6

Forestry industry, **1**: 66

Grain production, **1**: 12, 14, 35

Income per capita, **1**: 40, 58

Kent Region Pilot Agreement, **1**: 33-4, 37-9, 40, 42, 43, 49

Land improvement, **1**: 8, 40, 64

Livestock industry, **1**: 20-2, 24-5, 26

Procedure, **1**: 6, 10, 11, 12, 14, 23, 43-4, 31, 40, 45, 46, 58, 67-8

Tobacco production, **1**: 19-20

Vegetable production, **1**: 12-4, 16-8, 30-1, 37-9, 61-2, 66-7

Industrie et du Commerce, ministère—*Suite*

Canagrex, fonctionnement avec, **21**: 44-5

Exportation, services offerts, financement, brochure, **22**: 52-3; **23**: 45-6

Marchés étrangers, débouchés, identification, **24**: 75; **25**: 29-30

Infomart

Projets

Grassroots, **7**: 16-8, 28

IDA, **7**: 28

Telidon

Informations, entrée, **7**: 16, 22

Promotion et ventes, **7**: 14, 16, 25

Information, systèmes de mémorisation et de dépistage

Systèmes utilisés par les milieux d'affaires, limitations, **7**: 7

Vidéotex, **7**: 6-7, 9

Voir aussi

Telidon

Inman, honorable F. Elsie, sénateur (Murray Harbour)

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Boeuf, industrie, **2**: 16; **15**: 17

Tabac, industrie, **6**: 19

Intervention économique et réglementation dans les secteurs du boeuf et du porc

Rapport de M. Larry Martin, conclusions, **15A**: 32-3

Japon

Marché pour le boeuf canadien, **2**: 19-20; **13**: 27; **15A**: 26

Porc, contrats, **4**: 5, 6, 11-2, 19-20

Jarvis, M. E., Alberta Cattle Feeders Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **13**: 58-60

Jarvis, M. Esmond, Commissaire en chef, Commission canadienne du blé

Nomination, compétence, **21**: 17

Jocius, M. Ginty, directeur général, Ontario Beef Exchange Limited

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **7**: 37-9, 41-54

Exposé, **7**: 32-7, 40-1

Johnson, M. Frank, directeur, Direction du bétail et de la volaille, ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 16-9

Exposé, **17**: 11-6

Jones, M. Gary, vice-président, Association canadienne des éleveurs de bétail

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 36-8

Kamloops Stockmen's Association

Commercialisation du boeuf, études et initiative des changements, politique, **14**: 45

Membres, **14**: 45-7

Mémoire, **14**: 45

Hedley, Graham, Manager, Ontario Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **15**: 21-2

Statement, **15**: 17-9

- Heidecher, Brian, Director (Alberta), Canadian Cattlemen's Association**
 Bill C-85, subject-matter
 Discussion, **22**: 33-6, 38, 42-4, 47-9
 Statement, **22**: 30-1
- Heller, Wayne, Cow-calf operator**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **13**: 54
 Statement, **13**: 53-4
- Henderson, Lorne C., Minister of Agriculture and Food, Ontario**
 Beef, supply management program, support, **16A**: 38
 Farmers' financial situation, appreciation, **15**: 62
- Hoffman, Garry P., Farmer**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **11**: 38-9, 48
 Statement, **11**: 31-7
- Hog industry**
See
 Pork industry
- Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture) (Foster Committee)**
 Pork marketing in Alberta, report, **4**: 7-8, 12-3; **10**: 38
- Hollingshead, G., Director, Lending Operations, Farm Credit Corporation Canada**
 Bill C-88, discussion, **18**: 20, 30-1
- Holstein Beef Association**
 Canagrex, support, **21**: 15
- Horner, Hugh**
Review (A) of the Meat Industry in Alberta, report for Alberta Economic Development, **10**: 31; **12**: 12, 14; **15A**: 33
- Horner Report**
See
Review (A) of the Meat Industry in Alberta
- Hozak, Danny, Silverbirch Farm**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **13**: 48-9
 Statement, **13**: 46-8
- Hurlburt, Ken, Founder, Macleod Auction Market**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **12**: 36-9
- Huron County Cattlemen's Association**
 Brief, **16**: 29-31
 Designated voters, **16**: 39
 Members, **16**: 29
 Supply management and compulsory marketing, policy, **16**: 30
- IDA, project**
 Purpose, **7**: 28
- Industry, Trade and Commerce Department**
 Activities, increase, improvement, **23**: 34-5, 74; **24**: 12; **25**: 42; **27**: 20
- Katzman, M. Ralph, secrétaire parlementaire du ministre de l'Agriculture, province de la Saskatchewan**
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **25**: 7-16
 Exposé, **25**: 5-7
- Kaumeyer, M. G.E., président, L.K. Resources Ltd.**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **12**: 42-5
 Exposé, **12**: 39-42
- Keizer, M. Elliott, directeur exécutif, Direction de la commercialisation, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **24**: 39-44
 Exposé, **24**: 35-9
- Keller, M. Charles, Squam Bay Livestock Association**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **14**: 16-8
 Exposé, **14**: 15-6
- Kent, comté, Nouveau-Brunswick**
 Agriculture, développement, **1**: 6-10, 32-3, 37-42, 43, 44-7, 51-2, 53-5, 58-61, 64, 65-6
 Tableaux, **1A**: 11
 Agriculture, industrie
 Grandes sociétés vis-à-vis la ferme familiale, **1**: 53-4, 55, 66
 Viabilité, **1**: 42, 47, 54
 Agriculture, production, **1**: 9, 11-32, 35, 40-1, 49-50, 64
 Débouchés, **1**: 12, 13, 14, 15, 16, 17-8, 20, 25-6, 28
 Tableaux, **1A**: 9-10
 Aide technique aux agriculteurs, **1**: 41-2, 55, 60-1
 Charbon, industrie, **1**: 47-8
 Chômage et emploi, **1**: 9, 19-20, 35, 45, 46
 Comité d'action du comté de Kent, **1**: 7, 9
 Cultures
 Betterave à sucre, **1**: 31
 Bleuets, **1**: 16, 27, 45
 Carottes, **1**: 17-8, 30
 Choux, **1**: 16, 30
 Choux de Bruxelles, **1**: 12, 13-4, 15, 26, 39, 59
 Choux-fleurs, **1**: 16, 29, 39, 59
 Fourrage, **1**: 15-6, 29, 39
 Fraises, **1**: 19, 27
 Grains, **1**: 12, 14-5, 24, 25, 35
 Maïs, **1**: 30
 Navets, **1**: 17
 Oignons, **1**: 28
 Pommes de terre, **1**: 16-7, 27, 28-9, 37-8, 39-40, 59-60, 65
 Production, tableaux, **1A**: 9-10
 Serres, **1**: 16, 31
 Tabac, **1**: 9, 18-20, 26-8
 Économie, situation générale, **1**: 32-3, 40-1
 Élevage
 Boeufs, **1**: 15, 23, 24, 35, 49
 Chevaux, **1**: 26
 Lapins, **1**: 20-2, 24, 25-6, 39
 Porcs, **1**: 24-5
 Production, tableaux, **1A**: 9
 Vaches laitières, **1**: 9, 20, 23-4, 49-50
 Entreposage, **1**: 55, 59
 Tableaux, **1A**: 11
 Forêts, industrie, **1**: 36, 52-3, 66

Industry, Trade and Commerce Department—Cont'd

- Canagrex, working with, **21**: 44-5
- Exports, services offered, funding, pamphlet, **22**: 52-3; **23**: 45-6
- Foreign markets, opportunities, identification, **24**: 75; **25**: 29-30

Industry in Turmoil, report of Standing Senate Committee on Agriculture

- Background, **19**: 5
- Dedication, **19**: 4
- Table of contents, **19**: 5

Infomart

- Projects
 - Grassroots, **7**: 16-8, 28
 - IDA, **7**: 28
- Telidon
 - Information, input, **7**: 16, 22
 - Promotion and marketing, **7**: 14, 16, 25

Information storage and retrieval systems

- Business systems, limitations, **7**: 7
- Videotex, **7**: 6-7, 9
- See also*
- Telidon

Inman, Hon. F. Elsie, Senator (Murray Harbour)

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Beef industry, **2**: 16; **15**: 17
 - Tobacco industry, **6**: 19

International Pulse Federation

- Ontario Bean Producers' Marketing Board, membership, **22**: 14, 17
- White pea beans, standards, **22**: 14

Japan

- Market for Canadian beef, **2**: 19-20; **13**: 27; **15A**: 26
- Pork, contracts, **4**: 5, 6, 11-2, 19-20

Jarvis, E., Alberta Cattle Feeders Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **13**: 58-60

Jarvis, Esmond, Chief Commissioner, Canadian Wheat Board

- Appointment, expertise, **21**: 17

Jocius, Ginty, General Manager, Ontario Beef Exchange Limited

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **7**: 37-9, 41-54
 - Statement, **7**: 32-7, 40-1

Johnson, Frank, Director, Livestock and Poultry Branch, New Brunswick Department of Agriculture

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **17**: 16-9
 - Statement, **17**: 11-6

Jones, Gary, First Vice-President, Canadian Cattlemen's Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 36-8

Kamloops Stockmen's Association

- Beef marketing, examination and initiatives for change, policy, **14**: 45
- Brief, **14**: 45

Kent, comté, Nouveau-Brunswick—Suite

- Français (langue), services, **1**: 42-3, 61
- Horticulture, **1**: 31-2
- Priorités futures, **1**: 35
- Revenu par habitant, **1**: 40, 46, 58
- Terres, mise en valeur, **1**: 17, 18, 32, 35, 40, 45, 59, 64
- Usine de transformation, **1**: 29, 32, 35, 37
- Yuzyk, honorable Paul, liens et intérêt, **17**: 33
- Voir aussi*
- Expansion économique régionale, ministère—Projet-pilote de la région de Kent, entente

Kent County Cattle Producers Association

- Gestion de l'offre, politiques et recommandations, **17**: 33-5
- Membres, **17**: 33
- Mémoire, **17**: 33

Kirk, M. David, secrétaire général, Fédération canadienne de l'agriculture

- Bill C-85, teneur, discussion, **23**: 57-8, 62-5, 67, 70-1, 74-6

LIFT, programme

- Voir*
- Céréales—Emblavures, réduction, programme

L.K. Resources Ltd.

- Exploitation, **12**: 39-40; **13**: 17; **14**: 9
- Mémoire, **12**: 39-42

Laberge, M. Robert, producteur de vaches-veaux, Québec

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **8**: 21, 30-1

Lait, Commission canadienne

- Voir*
- Commission canadienne du lait

Lait, industrie

- Approvisionnements, gestion, **5**: 5-7; **15**: 53
- Beurre, **5**: 19-20; **5A**: 6, 11, 12
 - Consommation, tableau, **5A**: 11
- Contingents, **5**: 5-6, 21-2, 24-5, 30
 - Contingents de mise en marché, **5**: 7, 8-9; **5A**: 4-5, 6
 - Contingents d'éligibilité aux subsides, **5A**: 3-4
 - Contingents d'exportation, **5A**: 10
- Détaillants, **5**: 27
- Exportations et importations, **5**: 14, 15-7, 28; **5A**: 9, 10, 12-4
 - Balance commerciale, **5**: 17; **5A**: 13
- Fromage, **5**: 14, 15, 17-8; **5A**: 12; **9**: 38-9, 40
 - Exportations, baisse, **15**: 53
- Gras de beurre, paiements au producteur et prix au détail, comparaison, **9**: 32
- Lait, qualité, **9**: 36
- Lait de consommation, **5**: 13, 14, 15, 16, 21-2, 26; **5A**: 4, 5
- Lait en poudre, **5**: 16; **5A**: 6, 12
- Prix, **5**: 10-1, 13-4, 18-9; **5A**: 7; **9**: 36
- Producteurs, **5**: 23, 28, 30
 - Intégration, **5**: 7-8, 22-3; **5A**: 5
 - Nombre et distribution, **13**: 62
 - Nouveaux, **5**: 11, 30
 - Participation à un programme national de production du boeuf, **8**: 22; **9**: 56; **15**: 18; **16**: 12
 - Production du boeuf, **15**: 51; **15A**: 41; **16**: 8; **16A**: 6
 - Recettes, retenues, **5**: 6; **5A**: 2, 3, 7-8

Kamloops Stockmen's Association—Cont'd

Members, **14**: 45-7

Katzman, Ralph, Legislative Secretary to the Deputy Premier and Minister of Agriculture, Province of Saskatchewan

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **25**: 7-16

Statement, **25**: 5-7

Kaumeyer, G.E., President, L.K. Resources Ltd.

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **12**: 42-5

Statement, **12**: 39-42

Keizer, Elliott, Executive Director, Marketing Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **24**: 39-44

Statement, **24**: 35-9

Keller, Charles, Squam Bay Livestock Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **14**: 16-8

Statement, **14**: 15-6

Kent Auxiliary Agreement

See

Regional Economic Expansion Department — Kent Region Pilot Project Agreement

Kent County, New Brunswick

Agricultural development, **1**: 6-10, 32-3, 37-42, 43, 44-7, 51-2, 53-5, 58-61, 64, 65-6

Tables, **1A**: 3

Agricultural production, **1**: 9, 11-32, 35, 40-1, 49-50, 64

Markets, **1**: 12, 13, 14, 15, 16, 17-8, 20, 25-6, 28, 60

Tables, **1A**: 1-2

Agriculture industry

Big industry *versus* family farm, **1**: 53-4, 55, 66

Viability, **1**: 42, 47, 54

Coal industry, **1**: 47-8

Crops

Blueberries, **1**: 16, 27, 45

Brussel sprouts, **1**: 12, 13-4, 15, 26, 39, 59

Cabbage, **1**: 16, 30

Carrots, **1**: 17-8, 30

Cauliflower, **1**: 16, 29, 39, 59

Corn, **1**: 30

Forage, **1**: 15-6, 29, 39

Grain, **1**: 12, 14-5, 24, 25, 35

Greenhouse, **1**: 16, 31

Onions, **1**: 28

Potatoes, **1**: 16-7, 27, 28-9, 37-8, 39-40, 59-60, 65

Production, tables, **1A**: 1-2

Strawberries, **1**: 19, 27

Sugar beets, **1**: 31

Tobacco, **1**: 9, 18-20, 26-8

Turnips, **1**: 17

Economic overview, **1**: 32-3, 40-1

Employment and unemployment, **1**: 9, 19-20, 35, 45, 46

Forestry industry, **1**: 36, 52-3, 66

French language services, **1**: 42-3, 61

Future priorities, **1**: 35

Horticulture, **1**: 31-2

Income per capita, **1**: 40, 46, 58

Lait, industrie—Suite

Production, **5**: 29; **5A**: 8-10, 12

Concentration, **13**: 14

Efficacité, augmentation, **14**: 56

Matières grasses, besoins par rapport à la production de lait de transformation, tableau, **5A**: 9

Provinces, organisations, **5**: 27

Publicité, **5A**: 11

Contributions du gouvernement fédéral, tableau, **5A**: 11

Recherches, **5A**: 11

Stabilisation, **15**: 40-1; **17**: 44

Subventions, **5**: 12-3, 27-8; **5A**: 1-2, 5; **9**: 39-40; **15**: 60

Distribution, **13**: 14

Surproduction, facteur décourageant, **5**: 29; **5A**: 7-8

Transport, coûts, **5**: 25-6, 27-8

Troupeaux, amélioration, **13**: 66

Veaux et vaches de réforme, commercialisation, **8**: 23

Voir aussi

Alberta—Lait, industrie

Commission canadienne du lait

Comité canadien de gestion des approvisionnements du lait

Kent, comté, Nouveau-Brunswick — Élevage — Vaches laitières

Manitoba—Lait, industrie

Nouveau-Brunswick—Lait, industrie

Nouvelle-Écosse—Lait, industrie

Lank, M. Gordon, producteur de boeuf, Ile-du-Prince-Édouard

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 46

Larson, M. Bruce

There's a Lot More to Health than not Being Sick, étude de la santé mentale et émotive, **16**: 34

Lask, M. Gus, président, Ontario Cattlemen's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 17, 19-21

Leathong, M. J.A., secrétaire, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **6**: 11, 16

Exposé, **6**: 5-8

Lemay, M. André, Coopérative fédérée du Québec; directeur de la mise en marché, Union des producteurs agricoles

Bill C-85, teneur

Discussion, **26**: 9-14, 16-9

Exposé, **26**: 5-9

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **8**: 20-1, 22, 29, 31

Exposé, **8**: 7-11

LeMoyne, honorable Jean, sénateur (Rigaud)

Bill C-85, teneur

Association des consommateurs du Canada, **24**: 70-1

Association des expéditeurs et des exportateurs, **24**: 97

Céréales, **25**: 22

Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 50-1

Union des producteurs agricoles, **26**: 12, 16, 19

Leps, M. Bruno, directeur de projet, Grassroots, Infomart, Winnipeg (Manitoba)

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **7**: 17-8, 20-1, 24, 28, 31

Kent County, New Brunswick—Cont'd

Kent Action Committee, **1**: 7, 9

Land improvement, **1**: 17, 18, 32, 35, 40, 45, 59, 64

Livestock production

Beef cattle, **1**: 15, 23, 24, 35, 49

Dairy cattle, **1**: 9, 20, 23-4, 49

Hogs, **1**: 24-5

Horses, **1**: 26

Rabbits, **1**: 20-2, 24, 25-6, 39

Tables, **1A**: 1

Processing plant, **1**: 29, 32, 35, 37

Storage facilities, **1**: 55, 59

Tables, **1A**: 3

Technical assistance to farmers, **1**: 41-2, 55, 60-1

Yuzyk, Hon. Paul, interest and involvement, **17**: 33

See also

Regional Economic Expansion Department—Kent Region Pilot Project Agreement

Kent County Agreement

See

Regional Economic Expansion Department—Kent Region Pilot Project Agreement

Kent County Cattle Producers Association

Brief, **17**: 33

Members, **17**: 33

Supply management, policies and recommendations, **17**: 33-5

Kent Region Pilot Project

See

Regional Economic Expansion Department—Kent Region Pilot Project Agreement

Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture

Bill C-85, subject-matter, discussion, **23**: 57-8, 62-5, 67, 70-1, 74-6

LIFT (Lower Inventory for Tomorrow), Program, 14: 38, 41**L.K. Resources Ltd.**

Brief, **12**: 39-42

Operation, **12**: 39; **13**: 17; **14**: 9

Laberge, Robert, Cow-calf Producer, Quebec

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **8**: 21, 30-1

Labour unions

See

Unions

Lank, Gordon, Beef Producer, Prince Edward Island

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 46

Larson, Bruce

There's a Lot More to Health than not Being Sick, study concerning mental and emotional health, **16**: 34

Lask, Gus, President, Ontario Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 17, 19-21

Leps, M. Bruno, directeur de projet, Grassroots, Infomart, Winnipeg (Manitoba)—Suite

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada—Suite

Exposé, **7**: 16-7

Libre échange

Canada—États-Unis, **9**: 14-5; **12**: 13-4, 33, 60; **13**: 11-2; **14**: 30-1, 58-9; **15**: 20

Licences d'exportation et d'importation, Loi

Amendements, **10**: 6

Ling, M. Alan, Syndicat national des cultivateurs (Région 1)

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 31-2

Exposé, **17**: 27-30

Livestock Marketing in Manitoba

Brochure de documentation relative aux travaux de recherche en commercialisation, **9**: 31

Livestock Markets Association of Canada

Membres, **14**: 47, 53

Mémoire, **14**: 47-52

Objectifs, **14**: 47-8

Politiques

Boeuf, commercialisation, **14**: 50

Boeuf, industrie, stabilisation, **14**: 51

Pouvoirs, **14**: 53

Lockwood, M. Frank, président, Saskatchewan Cattle Feeders Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **10**: 24-9; **11**: 44-8

Exposé, **10**: 21-4; **11**: 43

Loi concernant les prêts agricoles

Voir

Bill C-88

Loi constituant la société Canagrex, ayant pour objet de faire, de faciliter et de promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Canada

Voir

Bill C-85, teneur

Loi modifiant la Loi sur les subventions au développement régional

Voir

Bill C-35

Loi portant réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole

Voir

Bill C-134

Loi sur la société Canagrex

Voir

Bill C-85, teneur

Loi sur la stabilisation des prix agricoles

Voir

Stabilisation des prix agricoles, Loi

Leathong, J.A., Secretary, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **6**: 11, 16
Statement, **6**: 5-8

Lemay, André, Coopérative fédérée du Québec; Marketing Director, Union des producteurs agricoles

Bill C-85, subject-matter
Discussion, **26**: 9-14, 16-9
Statement, **26**: 5-9
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **8**: 20-1, 22, 29, 31
Statement, **8**: 7-11

Le Moyne, Hon. Jean, Senator (Rigaud)

Bill C-85, subject-matter
Consumers' Association of Canada, **24**: 70-1
Grain, **25**: 22
Ontario Federation of Agriculture, **24**: 50-1
Shippers' and Exporters' Association, **24**: 97
Union des producteurs agricoles, **26**: 12, 16, 19

Leps, Bruno, Project Manager, Grassroots, Infomart, Winnipeg, Manitoba

Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **7**: 17-8, 20, 24, 28, 31
Statement, **7**: 16-7

Ling, Alan, National Farmers Union (Region 1)

Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **17**: 31-2
Statement, **17**: 27-30

Livestock industry

Canagrex
Exemption from, **22**: 29-32; **23**: 35, 37
Role, **21**: 48-9
Cattle feeding, climate, influence, **23**: 36
Competition, **7**: 45-6
Contract with Venezuela, authority to sign, **21**: 47
Deer farming, **14**: 44
Distortions, **10**: 38
Grain prices, rise, impact, **10**: 32
Innovations, **10**: 32-3
Livestock and livestock products, exports, **22**: 30
Marketing, **14**: 48
Agencies, effectiveness, **7**: 53-4
Telidon, applications, **7**: 13-4, 28, 30
Private traders, power to sell, **21**: 47
Seed stock production, **14**: 56
See also
Beef industry
Dairy industry
Kent County, New Brunswick—Livestock production
Pork industry
Poultry industry

Livestock Marketing in Manitoba

Booklet documenting marketing research, **9**: 31

Livestock Markets Association of Canada

Brief, **14**: 47-52
Membership, **14**: 47, 53
Objectives, **14**: 47-8

Loi sur le crédit agricole

Voir
Crédit agricole, Loi

Loi sur les licences d'exportation et d'importation

Voir
Licences d'exportation et d'importation, Loi

Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme

Voir
Offices de commercialisation des produits de ferme, Loi

Loi sur l'importation de la viande

Voir
Importation de la viande, Loi

Losier, M. Denis, agent de développement, Division du développement et des analyses, ministère de l'Expansion économique régionale, Fredericton

Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, discussion, **1**: 47, 51, 53, 56

Lucas, M. Stan, chef, Administration financière, Société du crédit agricole Canada

Bill C-134, discussion, **20**: 12, 13-5

Lynch-Staunton, M. Hugh, président, Western Stock Growers' Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Discussion, **12**: 11-6
Exposé, **12**: 7-11

MEER

Voir
Expansion économique régionale, ministère

Macdonnell, M. Garry, directeur provincial, Renfrew County Cattle-men's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Discussion, **15**: 44-6
Exposé, **15**: 41-4

McFarlane, M. Les, Middlesex County Cattlemen's Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Discussion, **16**: 9
Exposé, **16**: 7-8

McGrand, honorable Fred A., sénateur (Sunbury)

Bill C-85, **27**: 22
Bill C-85, teneur
Approvisionnements et Services Canada, **24**: 20
Association des consommateurs du Canada, **24**: 71
Association des expéditeurs et des exportateurs, **24**: 86-7
Bétail et boeuf, industries, **22**: 37; **23**: 35-6, 38
Canagrex, but, objectifs, **21**: 22-3; **25**: 29-30, 41
Céréales, **25**: 19, 22
Fédération canadienne de l'agriculture, **23**: 66-7
Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 51-2
Haricots nains blancs, **22**: 10-1, 24-5
Nouveau-Brunswick, **24**: 39-40, 42-5
Palliser Association, **23**: 24, 31-2
Procédure, **25**: 5
Saskatchewan, **25**: 11

Livestock Markets Association of Canada—Cont'd

Policies

Beef industry, stabilization, **14**: 51Beef marketing, **14**: 50Powers, **14**: 53**Lockwood, Frank, President, Saskatchewan Cattle Feeders Association**

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **10**: 24-9; **11**: 44-8Statement, **10**: 21-4; **11**: 43**Losier, Denis, Development Officer, Development and Analysis Division, Fredericton, Department of Regional Economic Expansion**Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, discussion, **1**: 47, 51, 53, 56**Lucas, Stan, Chief, Financial Administration, Farm Credit Corporation Canada**Bill C-134, discussion, **20**: 12, 13-5**Lynch-Staunton, Hugh, President, Western Stock Growers' Association**

Examination of aspects of the beef industry in Canada

Discussion, **12**: 11-6Statement, **12**: 7-11**MCPA***See*

Manitoba Cattle Producers Association

MP's*See*

Members of Parliament

Macdonnell, Garry, Provincial Director, Renfrew County Cattlemen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **15**: 44-6Statement, **15**: 41-4**McFarline, Les, Middlesex County Cattlemen's Association**

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **16**: 9Statement, **16**: 7-8**McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)**Bill C-85, **27**: 22

Bill C-85, subject-matter

Canadian Federation of Agriculture, **23**: 66-7Canagrex, purpose, objectives, **21**: 22-3; **25**: 29-30, 41Consumers' Association of Canada, **24**: 71Grain, **25**: 19, 22Livestock and beef industries, **22**: 37; **23**: 35-6, 38Meat industry, **24**: 26, 34New Brunswick, **24**: 39-40, 42-5Ontario Federation of Agriculture, **24**: 51-2Palliser Association, **23**: 24, 31-2Procedure, **25**: 5Saskatchewan, **25**: 11Shippers' and Exporters' Association, **24**: 86-7Supply and Services Canada, **24**: 20Tobacco industry, **23**: 48-9**McGrand, honorable Fred A., sénateur (Sunbury)—Suite**Bill C-85, teneur—*Suite*Tabac, industrie, **23**: 48-9Viande, industrie, **24**: 26, 34Bill C-88, **18**: 33Bill C-134, **20**: 10, 17-8Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 11, 12, 29, 39, 51, 58

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Boeuf, industrie, **7**: 39, 43-4; **8**: 18, 25; **15**: 21, 26Consommateurs, **15**: 26Lait, industrie, **5**: 6-7, 12, 14, 17, 29Oeufs, industrie, **3**: 9-10, 14-5, 24-5Tabac, industrie, **6**: 17, 21**MacGregor, Mme Mary, présidente, Kamloops Stockmen's Association**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **14**: 45-7Exposé, **14**: 45**McGregor, M. Otis, secrétaire-gérant, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board**

Bill C-85, teneur

Discussion, **21**: 56-7, 59-60, 62-4, 68-9Exposé, **21**: 50-3**McKenna, M. Ken, président, Ontario Milk Marketing Board**Contingemment, appui, **9**: 57**McKenzie, Commission***Voir*

Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf et du veau

McLaughlin, M. Sylvestre, Community Improvement Corporation, province du Nouveau-BrunswickEnquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, discussion, **1**: 16, 32-6, 41-2**MacLeod, honorable Malcolm, ministre de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**Absence, **1**: 6**Manitoba**Agriculture, industrie, terres, utilisation, **9**: 51-2Bétail, mise au marché au Manitoba, enquête, **15A**: 27

Boeuf, industrie

Abandon, **9**: 46Commercialisation, **2**: 26; **9**: 30-2Producteurs, position sur la commercialisation et les programmes alternatifs, **9**: 34-5, 37-8Régime d'assurance des revenus, **21**: 40Stabilisation, lignes principales proposées, **9**: 9, 16Valeur économique, **9**: 7Canagrex, opposition du Farm Bureau et des producteurs, **21**: 36-7Jours sans gelée, **9**: 33Lait, industrie, contingents, **9**: 57Organisations d'éleveurs de bétail, **9**: 48Prêts de la Société du crédit agricole, **20**: 8Telidon, démonstration, **7**: 15-8, 22, 28*Voir aussi*

Manitoba Cattle Producers Association

Manitoba Beef Cattle Performance AssociationTaureaux sélectionnés, **9**: 54

McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)—Cont'd

Bill C-85, subject-matter—*Cont'd*

White pea beans, **22**: 10-1, 24-5

Bill C-88, **18**: 33

Bill C-134, **20**: 10, 17-8

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Beef industry, **7**: 39, 43-4; **8**: 18, 25; **15**: 21

Consumers, **15**: 26

Dairy industry, **5**: 6-7, 12, 14, 17, 29

Egg industry, **3**: 9-10, 14-5, 24-5

Telidon, **7**: 18

Tobacco industry, **6**: 17, 21

Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 11, 12, 29, 39, 51, 58

MacGregor, Mary, President, Kamloops Stockmen's Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Discussion, **14**: 45-7

Statement, **14**: 45

McGregor, Otis, Secretary-Manager, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **21**: 56-7, 59-60, 62-4, 68-9

Statement, **21**: 50-3

McKenna, Ken, President, Ontario Milk Marketing Board

Quota system, support, **9**: 57

McKenzie Commission

See

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal

McLaughlin, Sylvestre, Community Improvement Corporation, Province of New Brunswick

Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, discussion, **1**: 16, 32-6, 41-2

MacLeod, Hon. Malcolm, Minister of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick

Absence, **1**: 6

Manitoba

Agriculture industry, land use, **9**: 51-2

Beef industry

Economic value, **9**: 7

Income insurance program, **21**: 40

Marketing, **2**: 26; **9**: 30-2

Phasing out operations, **9**: 46

Producers, position on marketing and marketing alternatives, **9**: 34-5, 37-8

Stabilization, proposed guidelines, **9**: 9, 16

Canagrex, opposition of Farm Bureau and producers, **21**: 36-7

Dairy industry, quotas, **9**: 57

FCC loans, **20**: 8

Frost-free days, **9**: 33

Livestock marketing in Manitoba, enquiry, **15A**: 27

Livestock producers' organizations, **9**: 48

Telidon demonstration project, **7**: 15-8, 22, 28

See also

Manitoba Cattle Producers Association

Manitoba Cattle Producers Association

Échec, **9**: 46-7

Membres, **9**: 7, 30

Mémoire, **9**: 7-13

Préoccupations, **9**: 30

Réunions, fréquentation, **9**: 35, 53, 58

Stabilisation, programme, politiques et recommandations, **9**: 8-9, 10, 14

Appui des membres, **9**: 8, 14

Manitoba Hog Producers' Marketing Board

Programme de publicité, **9**: 15

Manitoba Telephone System

Projet IDA, **7**: 28

Telidon, terminaux, vente, **7**: 16, 17

Vente, **21**: 22

Mann, M. W.G., contrôleur-trésorier, Société du crédit agricole Canada

Bill C-88, discussion, **18**: 26-7

Maritime Farmers Council

Mémoire, **17**: 7-8

Politiques et recommandations

Programmes de mise en marché ... au Canada, modèles de mise en marché, **17**: 7

Stabilisation, **17**: 7-8, 9-10

Maritimes, provinces

Boeuf, industrie, **2**: 14-5; **15**: 16; **17**: 8, 9, 10, 27

Commercialisation, **17**: 10, 26-7

Prix, **17**: 30

Porc, programme de stabilisation du prix, **17**: 9, 19

Prêts de la Société du crédit agricole, **18**: 33; **20**: 9, 10

Tabac, industrie, **6**: 14-5, 17

Voir aussi nom de chaque province

Marshall, honorable Jack, sénateur (Humber—Saint-George's—Sainte-Barbe)

Bill C-85, **27**: 19-21

Martin, M. Larry, professeur adjoint, University of Guelph, et al.

Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario, **7**: 13, 30, 42, 44

Intervention économique et réglementation dans les secteurs du boeuf et du porc, **10**: 44-5; **15A**: 32-3

Mayer, M. Charles, député (Portage-Marquette)

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 39-40

Exposé, **9**: 37-8

Mehr, M. Barry, sous-ministre adjoint de l'Agriculture, Alberta

Bill C-85, teneur

Discussion, **23**: 9-17

Exposé, **23**: 6-9

Mervyn, M. Douglas, éleveur, Caribou

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **14**: 58-9

Exposé, **14**: 57-8

Manitoba Beef Cattle Performance Association

Bulls, performance, **9**: 54

Manitoba Beef Growers Association

See

Manitoba Cattle Producers Association

Manitoba Cattle Producers Association (MCPA)

Brief, **9**: 7-13

Failure to attain objectives, **9**: 46-7

Interests, **9**: 30

Meetings, attendance, **9**: 35, 53, 58

Members, **9**: 7, 30

Stabilization program, policies and recommendations, **9**: 8-9, 10, 14

Member support, **9**: 8, 14

Manitoba Federation of Agriculture

Canagrex, opposition, **21**: 31

Manitoba Hog Producers' Marketing Board

Advertising program, **9**: 15

Manitoba Telephone System

Project IDA, **7**: 28

Sale, **21**: 22

Telidon terminals, marketing, **7**: 16, 17

Mann, W.G., Comptroller-Treasurer, Farm Credit Corporation Canada

Bill C-88, discussion, **18**: 26-7

Maritime Farmers Council

Brief, **17**: 7-8

Policies and recommendations

Alternative marketing in Canada, marketing models, **17**: 7

Stabilization, **17**: 7-8, 9-10

Maritime provinces

Beef industry, **2**: 14-5; **15**: 16; **17**: 8, 9, 10, 27

Marketing, **17**: 10, 26-7

Prices, **17**: 30

FCC loans, **18**: 33; **20**: 9, 10

Hog stabilization plan, **17**: 9, 19

Tobacco industry, **6**: 14-5, 17

See also each province by name

Marketing

Beef and pork industries, interrelationship, **10**: 30, 35

Chain stores and supermarkets

Competition with small retailers, **15**: 47-8

Distortion of costs, **10**: 35, 44

Free market and mental health, **16**: 34

Marketing boards

Acceleration of consolidation of producers, **12**: 24, 49-50; **13**: 14, 62; **14**: 32

Agricultural, number in Canada, **16**: 40

Correction of drops in prices, **13**: 60

Criticism, **9**: 56-7

Disincentive to efficient production, **14**: 41; **17**: 35

Elimination recommended, **15A**: 33

Lack of coordination, **14**: 32

Quotas, **9**: 19, 57; **13**: 15, 34, 40, 67; **14**: 22; **16A**: 14

Stabilization, **8**: 16-7; **17**: 44

Michaud, honorable Hervé J., sénateur (1912-1978)

Responsable du renouveau de l'agriculture de la région de Kent, **1**: 6, 43, 44, 54

Middlesex County Cattlemen's Association

Mémoire, **16**: 7-8

Programmes de mise en marché ... au Canada, propositions, conclusions, **16**: 8

Million, M. George, Section Meadow Lake, Saskatchewan Stock Growers Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **10**: 46-8

Exposé, **10**: 45-6

Mills, M. Christopher, directeur général, Alberta Cattle Commission

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **12**: 27, 34

Ministère de l'Agriculture

Voir

Agriculture Canada

Ministère de l'Expansion économique régionale

Voir

Expansion économique régionale, ministère

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Loi

Ministère, obligations, **24**: 69

Ministère des Communications

Voir

Communications Canada

Mise en valeur des ressources agricoles, entente

Voir

Expansion économique régionale, ministère—Mise en valeur des ressources agricoles, entente

Mitchell, M. R.Y.

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **14**: 59

Modderman, M. Jules, chef, Administration des prêts, Société du crédit agricole Canada

Bill C-134, discussion, **20**: 16-8

Mohr, M. Erwin, secrétaire, Western Quebec Feedlot Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 40-1

Molgat, honorable Gildas L., sénateur (Ste. Rose) (président suppléant, [fascicules no 9, 10, 11, 17])

Bill C-85, teneur

Alberta, position, **23**: 9-16

Approvisionnements et Services Canada, **24**: 10-3, 18-9, 22

Association canadienne d'exportation, **23**: 86-7, 90-3

Association des expéditeurs et des exportateurs, **24**: 87-8, 90-3

Bétail et boeuf, industries, **22**: 32-7, 51

Canagrex, but, objectifs, **21**: 31-2, 34-7, 46-9; **25**: 37-40

Fédération canadienne de l'agriculture, **23**: 61-6, 74-6

Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 52-6, 58-60

Fèves soja, **21**: 56-62, 66-8; **24**: 87-8

Haricots nains blancs, **22**: 9, 20-3, 25-7

Marketing—Cont'd

Supply management

- Advantages and problems, **17**: 45
- Costs, **12**: 23; **13**: 14-5; **14**: 27
- Efficacy dependent upon controls, **12**: 58
- Established system, elimination, impossibility, **10**: 34
- Impact, **9**: 22; **14**: 27; **15**: 24; **15A**: 20, 23; **16**: 52; **16A**: 28-9
- Implications, **9**: 19-20, 41; **10**: 33-4
- Inflexibility, **10**: 43; **14**: 32
- Inherent problems, **16**: 36-7
- Pervasiveness, **9**: 59; **13**: 31; **17**: 45
- Reports on, **15A**: 32-3
- Young and beginning producers, position, **12**: 52
- Supply management and export expansion, conflicting aims, **15A**: 33, 35
- See also*
- Beef, marketing and stabilization, programs

Marshall, Hon. Jack, Senator (Humber—Saint-George's—Sainte-Barbe)

Bill C-85, **27**: 19-21

Martin, Larry, Associate Professor, University of Guelph

Studies

- Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario*, **7**: 13, 30, 42, 44
- Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, **10**: 44-5; **15A**: 32-3

Mayer, Charles, M.P. (Portage-Marquette)

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **9**: 39-40
- Statement, **9**: 37-8

Meat Import Act

- Abandonment, recommendation, **11**: 50-1
- Historical background, **10**: 6; **11**: 5, 22; **13**: 56; **15A**: 39
- Implications, **12**: 27-8; **13**: 29; **15**: 12, 34, 56; **16**: 19, 40-1; **16A**: 26; **17**: 29
- Passage, **17**: 27
- Purpose, **8**: 8; **10**: 6
- Ramifications, beef industry, **11**: 48-9, 50-1; **19**: 6

Meat industry

- Activities, control, **24**: 23
- Exports
 - Agriculture Canada, involvement, **24**: 23
 - Canada, commitments, reputation, **24**: 23
 - ECC, competition, **24**: 28-9, 32-4
 - Federal meat inspection system, **24**: 23
 - Government-to-government sales, **24**: 27-9, 31
 - Grading program, **24**: 23
 - Markets, access, **24**: 28-32, 34-5
 - Prices, problems, **24**: 30
 - Saudi Arabia, sales, **24**: 29-30, 34
 - Statistics, **24**: 25-6, 29-31
 - Structure, procedure, efficiency, **24**: 23, 25-6, 32-3
- Role of National Beef Producers Agency, **19**: 13-4

Meatpacking industry

- Acceptable slaughter weights, **15**: 24-6
- Activities, **24**: 23
- Beef purchases, **7**: 50, 52
- Beneficiaries of beef stabilization program, **16**: 21
- Boxed beef, **15A**: 30

Molgat, honorable Gildas L., sénateur (Ste. Rose) (président suppléant, [fascicules no—Suite

Bill C-85, teneur—Suite

- Nouveau-Brunswick, **24**: 40-4
- Palliser Association, **23**: 24-9
- Procédure, **23**: 17; **24**: 72
- Saskatchewan, **25**: 7-8
- Tabac, industrie, **23**: 43-8, 54
- Union des producteurs agricoles, **26**: 12-5, 17
- Viande, industrie, **24**: 27-9, 34
- Bill C-134, **20**: 10-3, 14-5, 21-2
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Acton Dale Farms Ltd., **17**: 25-6
 - Agriculture, Comité sénatorial permanent, enquête, **17**: 49-50
 - Agriculture Canada, Direction des circuits alimentaires, **10**: 42
 - Alberta Cattle Commission, **12**: 30
 - Bœuf, industrie
 - Commercialisation, **17**: 10-1
 - Programme, **8**: 12-4; **10**: 18; **11**: 21-3
 - Contingents, **8**: 18, 27, 28-9; **9**: 27
 - Coûts, **9**: 35; **10**: 28
 - Encouragement, programmes ponctuels et relèvement du taux de base des subventions, **10**: 39, 41
 - Gestion de l'offre, **10**: 46; **17**: 22, 34, 43
 - Gouvernements provinciaux, intervention, **8**: 12; **12**: 11
 - Importations et exportations, **10**: 18; **11**: 20-1
 - Intérêts, taux, **10**: 46
 - Manitoba, **9**: 34, 51-2
 - Maritimes, provinces, **17**: 10
 - Mise en marché et stabilisation, solutions de rechange, **11**: 38-9
 - Office de commercialisation, **17**: 43
 - Prix, **11**: 19-20; **12**: 36
 - Prix minima, implications, **9**: 49
 - Production, **11**: 20
 - Réponse à la crise, difficultés pour trouver, **8**: 11-2
 - Stabilisation, **8**: 26; **9**: 16-7; **10**: 16-7; **11**: 46; **12**: 35; **17**: 18-9, 22-3, 36
 - ASA 90, plan, **11**: 45
 - Veaux, vente vis-à-vis embouche, **10**: 17
 - Veaux et vaches de réforme de la production laitière, **8**: 23
 - Canadian Independent Agriculture Producers, **9**: 29
 - Douglas Lake Cattle Company Ltd., **12**: 34
 - Gestion de l'offre, systèmes, **9**: 22
 - Lait, industrie, **17**: 44
 - Loi sur l'importation de la viande, **11**: 50; **17**: 27
 - Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **12**: 50
 - Procédure, **8**: 25, 26; **11**: 29, 44, 51, 52; **12**: 51
 - Procédure (président suppléant), **9**: 6-7, 13, 16, 17, 22-3, 26, 27, 29, 35, 36-7, 38, 40, 44, 45, 46, 47-8, 49, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 58, 59-60; **10**: 49-50, 52, 54; **11**: 41-3; **17**: 6-7, 8-9, 11, 16, 19, 21, 23, 24, 27, 30, 33, 35, 37, 39, 41, 44, 45, 46, 47, 49-50
 - Programmes de mise en marché ... au Canada, **12**: 25; **17**: 36
 - Saskatchewan Cattle Feeders Association, **10**: 27-9
 - Syndicat national des cultivateurs, **9**: 47; **11**: 42; **17**: 31-2
 - Témoins, antécédents, **17**: 43
 - Western Canada Cow-Calf Producers Association, **10**: 15-6, 18-9
 - Western Stock Growers' Association, **12**: 11

Moriarty, M. Gerald, exploitant agricole, Kamsack, Saskatchewan

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **11**: 52-6

Mouton et agneau, industrie

Intégration dans un Conseil national des viandes, **15A**: 16

Meatpacking industry—Cont'd

- Cattle imports, **10**: 52-3; **13**: 24-5; **15**: 27-8
- Closures, impact on beef industry, **9**: 23, 31; **15**: 51
- Concentration, **7**: 49-50; **15A**: 27
 - Tables, **15A**: 28
- Data, compilation and dissemination, **15A**: 30-1
- Disappearance, possibilities, **12**: 18-9
- Investments, **15**: 65
- OBEX, support and opposition, **7**: 48, 50
- Policies
 - Livestock industry, **15**: 24; **15A**: 20-1
 - Supply management systems, **14**: 20
- Profitability, **2**: 10-1
- Retail dollar, share, **12**: 19; **13**: 20
- Slaughterhouses and meat processing plants, ownership, **15A**: 22
 - See also*
- Canadian Meat Council

Mehr, Barry, Assistant Deputy Minister, Alberta Agriculture

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **23**: 9-17
- Statement, **23**: 6-9

Members of Parliament (MP's)

- Permission to speak to Senate Committee, **4**: 10; **5**: 6; **7**: 13

Mervyn, Douglas, Cattle Rancher, Cariboo

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **14**: 58-9
- Statement, **14**: 57-8

Metric conversion

- Opposition, agriculture sector, **9**: 24; **10**: 15

Michaud, Hon. Hervé J., Senator (1912-1978)

- Catalyst in improvement of agriculture in Kent region, **6**: 6, 43, 44, 54

Michaud Experimental Farm

- See*
- Senator Hervé J. Michaud Experimental Farm

Middlesex County Cattlemen's Association

- Alternative Marketing ... in Canada*, proposals, conclusions, **16**: 8
- Brief, **16**: 7-8

Million, George, Meadow Lake Local, Saskatchewan Stock Growers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **10**: 46-8
- Statement, **10**: 45-6

Mills, Christopher, General Manager, Alberta Cattle Commission

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **12**: 27, 34

Mitchell, R.Y.

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **14**: 59

Modderman, Jules, Chief, Loan Administration Division, Farm Credit Corporation Canada

- Bill C-134, discussion, **20**: 16-8

Municipalités

- Débentures pour financer les améliorations locales, **18**: 12
- Subventions et stimulants pour les emprunts, **18**: 19

Murta, M. Jack Burnett, député (Lisgar)

- Telidon, **7**: 15, 17, 23-4

New Brunswick Cattle Producers Association

- Pas de vote sur les offices de commercialisation, **17**: 42
- Position représentée par le Maritime Farmers Council, **17**: 23

New Brunswick Hereford Association

- Membres et affiliations, **17**: 22
- Mémoire, **17**: 20-1
- Politiques et recommandations
 - Contingentement, **17**: 21
 - Entreprise agricole familiale, **17**: 21
 - Mise en marché, système, **17**: 20, 22
 - Subventions et stabilisation, **17**: 20, 21, 22-3

Nicola Ranch, Ltd.

- Exploitation, **13**: 31

Nouveau-Brunswick

- Agriculture, industrie
 - Expansion et amélioration, **24**: 36
 - Exportations, efficacité, besoin d'aide, **24**: 36-7
 - Marchés, accès, besoin d'aide à l'expansion, **24**: 36-7
 - Participation des grandes sociétés, **1**: 66
 - Production, volume, recettes, **24**: 36
 - Production comparée à celle du comté de Kent, Ontario, **1**: 59
 - Produit intérieur brut, contributions, **24**: 36
 - Sirop d'érable, promotion, responsabilité, **24**: 39-40
- Boeuf, industrie
 - Avantages économiques, **17**: 12-3
 - Élevage-naissage, **17**: 14
 - Importations, **17**: 25
 - Parcs d'engraissement, **17**: 13-4, 17-8
 - Prix, **17**: 13, 16, 20
 - Producteurs, **17**: 12, 18
 - Office de commercialisation, position, **17**: 17, 24
 - Production, **17**: 14-5, 20
 - Situation actuelle, **17**: 11-2
- Commission d'aménagement des exploitations agricoles, **1**: 37
- Community Improvement Corporation, **1**: 7
- Étude des ressources agricoles, **1**: 38-9
- Forêts, industrie, **1**: 52-3, 66
- Formation agricole, programme en français **1**: 43
- Lait, industrie
 - Contingents, **5**: 7
 - Lait de consommation, **5**: 21
 - Office de commercialisation du lait, **1**: 24
 - Pourcentage des recettes agricoles totales en espèces, **17**: 12
 - Producteurs, **5**: 29-30; **17**: 18
 - Production, **1**: 24; **5**: 12
 - Transformation, usine, **1**: 23; **5**: 14-5, 19
- Oeufs, marché traditionnel, **3**: 12
- Office des prêts agricoles, **1**: 9
- Pommes de terre, industrie
 - Exportation, effets du Bill C-85, **21**: 22-3; **27**: 17-8
 - Pourcentage des recettes agricoles totales en espèces, **17**: 12
 - Prix, chute, **24**: 36
- Tabac, industrie, **6**: 15-6, 17
 - Voir aussi*
- Kent, comté, Nouveau-Brunswick

Mohr, Erwin, Secretary, Western Quebec Feedlot Association

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 40-1

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose) (Acting Chairman [issues no. 9, 10, 11, 17])

Bill C-85, subject-matter

Alberta, position on, **23**: 9-16

Canadian Export Association, **23**: 86-7, 90-3

Canadian Federation of Agriculture, **23**: 61-6, 74-6

Canagrex, purpose, objectives, **21**: 31-2, 34-7, 46-9; **25**: 37-40

Livestock and beef industries, **22**: 32-7, 51

Meat industry, **24**: 27-9, 34

New Brunswick, **24**: 40-4

Ontario Federation of Agriculture, **24**: 52-6, 58-60

Palliser Association, **23**: 24-9

Procedure, **23**: 17; **24**: 72

Saskatchewan, **25**: 7-8

Shippers' and Exporters' Association, **24**: 87-8, 90-3

Soybeans, **21**: 56-62, 66-8; **24**: 87-8

Supply and Services Canada, **24**: 10-3, 18, 22

Tobacco industry, **23**: 43-8, 54

Union des producteurs agricoles, **26**: 12-5, 17

White pea beans, **22**: 9, 20-3, 25-7

Bill C-134, **20**: 10-3, 14-5, 21-2

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Acton Dale Farms Ltd., **17**: 25-6

Agriculture, Standing Senate Committee, inquiry, **17**: 49-50

Agriculture Canada, Food System Branch, **10**: 42

Alberta Cattle Commission, brief and report, **12**: 30

Alternative Marketing ... in Canada, **12**: 25; **17**: 36

Beef industry

Bottom loading and top loading programs, **10**: 39, 41

Calves, sale versus feeding, **10**: 17

Calves and cull cows from dairy production, **8**: 23

Costs, **9**: 35; **10**: 28

Floor price, implications, **9**: 49

Imports and exports, **10**: 18; **11**: 20-1

Interest rates, **10**: 46

Manitoba, **9**: 34, 51-2

Maritime provinces, **17**: 10

Marketing, **17**: 10-1

Programs, **8**: 12-4; **10**: 18; **11**: 21-3

Marketing and stabilization alternatives, **11**: 38-9

Marketing board, **17**: 43

Prices, **11**: 19-20; **12**: 36

Production, **11**: 20

Provincial governments, intervention, **8**: 12; **12**: 11

Quotas, **8**: 18, 27, 28-9; **9**: 27

Solution to crisis, difficulties in finding, **8**: 11-2

Stabilization, **8**: 26; **9**: 16-7; **10**: 16-7; **11**: 46; **12**: 35; **17**: 18-9, 22-3, 36

ASA 90 plan, **11**: 45-6

Supply management, **10**: 46; **17**: 22, 34, 43

Canadian Independent Agriculture Producers, **9**: 29

Crowsnest Pass freight rates, **12**: 50

Dairy industry, **17**: 44

Douglas Lake Cattle Company Ltd., **12**: 34

Meat Import Act, **11**: 50; **17**: 27

National Farmers Union, members and policies, **9**: 47; **11**: 42; **17**: 31-2

Procedure, **8**: 25, 26; **11**: 29, 44, 51, 52; **12**: 51

Procedure (Acting Chairman), **9**: 6-7, 13, 16, 17, 22-3, 26, 27, 29, 35, 36-7, 38, 40, 44, 45, 46, 47-8, 49, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 58, 59-60; **10**: 49-50, 52, 54; **11**: 41-3; **17**: 6-7, 8-9, 11, 16, 19, 21, 23, 24, 27, 30, 33, 35, 37, 39, 41, 44, 45, 46, 47, 49-50

Nouveau-Brunswick—Suite

Voir aussi—Suite

Maritimes, provinces

Nouvelle-Écosse

Boeuf, rapport sur le marché, **17**: 11

Lait, industrie, **5**: 12

Voir aussi

Maritimes, provinces

Nouvelle-Zélande

Bovins d'abattage

Age, **16**: 41

Poids, **13**: 17; **14**: 10

Cerfs, élevage, **14**: 44

Nurgitz, honorable Nathan, sénateur (Winnipeg-Nord)

Enquête sur l'application de recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 51-2

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Boeuf, industrie, **9**: 15, 20-1

Tabac, industrie, **6**: 11, 20-1

OBEX

Voir

Ontario Beef Exchange Limited

OCCO

Voir

Office canadien de commercialisation des oeufs

OFA

Voir

Ontario Federation of Agriculture

OPA

Voir

Office des produits agricoles

OPPMB

Voir

Ontario Pork Producers Marketing Board

Obligations de l'État

Intérêts, taux, **18**: 9

Obligations agricoles, **18**: 10, 12, 18

Obligations d'épargne du Canada, **18**: 9, 18

Oeufs, industrie

Commercialisation, système, **3**: 5, 8

Justification, **16**: 48

Régie, **14**: 22

Transfert à un Conseil national des viandes, **15A**: 16

Conseils provinciaux de commercialisation, **3**: 6, 8, 18-9

Consommation, **3**: 21-2; **16A**: 3

Contingents, **3**: 9, 26-9

Demande, prédictions, **3**: 30

Détaillants, **3**: 14

Guerre des poulets et des oeufs, **3**: 11

Importation, contrôles, **3**: 6

Investissements et revenus, partage entre les producteurs et les grossistes, **14**: 24

Irak, vente, **25**: 29-31

Jaune, intensité, importance pour la vente, **25**: 26, 30-1

- Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose) (Acting Chairman [issues no. 9,10,11,17])—Cont'd**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
 Saskatchewan Cattle Feeders Association, members and policies, **10**: 27-9
 Supply management systems, **9**: 22
 Western Canada Cow-Calf Producers Association, policies and members, **10**: 15-6, 18-9
 Western Stock Growers' Association, policies, **12**: 11
 Witnesses, background, **17**: 43
- Montreal Board of Trade**
 Bill C-85, Canagrex, position on, **25**: 45
- Moriarty, Gerald, Farmer, Kamsack, Saskatchewan**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **11**: 52-6
- Mortgages**
 Prepayment by farmers, **18**: 10, 21, 22
- Municipalities**
 Debentures for local improvements, **18**: 12
 Grants and incentives in borrowing, **18**: 19
- Murta, Jack Burnett, M.P. (Lisgar)**
 Telidon, **7**: 15, 17, 23-4
- NFU**
See
 National Farmers Union
- National Farm Products Marketing Council**
 Activities, **14**: 19
 CEMA
 Changes, sanction, **24**: 66
 Supervision, **3**: 5-6
 Potato marketing agency, hearings, **1**: 66-7
- National Farmers Union (NFU)**
 Bill C-46, brief presented to House of Commons Standing Committee on Agriculture, **15**: 11
 Briefs, **9**: 46-7; **11**: 27-9; **15**: 6-10; **15A**: 1-18; **16**: 16-22; **17**: 27-30
 Canagrex, support, **21**: 13; **25**: 12-4
 Committee to define and refine policy supporting National Meat Council, **15**: 7; **15A**: 1
Alternative Marketing ... in Canada, analysis, **15A**: 1-4
 Membership, **9**: 46, 47; **15**: 12; **17**: 32
 Policies
 Crowsnest Pass freight rates, **11**: 29
 Marketing, **11**: 27-8; **13**: 62; **15A**: 12-3
 National Meat Authority, **9**: 57; **11**: 29, 30-1; **15**: 7-10; **15A**: 9-17; **16**: 21, 27; **17**: 30-1
 Pooling, **15**: 13
 Provincial plans, **15**: 13
 Public planning system, **11**: 29
 Stabilization, **16**: 21, 23-4; **17**: 29-30, 31-2
 Saskatchewan beef stabilization plan, position, **15**: 11-2
- Native peoples**
 Farm loans, **18**: 33-4
 Loans from Farm Credit Corporation, **18**: 7
- Oeufs, industrie—Suite**
 Oeufs
 Congelés, **3**: 31
 Destinés à la transformation, **3**: 7-8, 9-10
 Excédents, **3**: 7, 14, 15, 30-1; **14**: 27
 Petits producteurs-vendeurs, restrictions, **3**: 13-4, 29
 Prix, **9**: 22
 A la consommation, **3**: 15
 Toronto et New York, comparaison, **3**: 16-7, 31
 Commission d'enquête sur les coûts de production des oeufs, **24**: 65
 Écarts entre les provinces, **3**: 11, 13
 Fixation, système, **3**: 10-2, 14-5, 30
 Prix national moyen pondéré, **3**: 10-1, 12
 Hausses, communiqué de OCCO, **24**: 65
 Producteurs, **3**: 27-9
 Nombre et distribution, **13**: 14, 62
 Taux de main-d'oeuvre payé, **24**: 65
 Production
 Autosuffisance, **3**: 21
 Consommation directe, pourcentage, **3**: 15
 Efficacité, **3**: 25-7; **14**: 56
 États-Unis, comparaison, **3**: 20-1
 Grands et petits producteurs, **3**: 7
 Importations américaines, incidence, **3**: 17
 Programme de commercialisation national, **3**: 9, 13
 Situation avant 1967 et industrie du boeuf, comparaison, **14**: 18-9
 Yukon, **3**: 12
Voir aussi
 Colombie-Britannique—Oeufs, industrie
 Office canadien de commercialisation des oeufs
 Saskatchewan—Oeufs, industrie
- Office canadien de commercialisation des oeufs (OCCO)**
 Conseil de directeurs, **3**: 6
 Conseils provinciaux de commercialisation, comparaison, **3**: 6
 Contingents
 Buts, **3**: 25-6
 Contrôle, mécanisme, **3**: 8-9
 Producteurs exclus, **3**: 7
 Répartition, **3**: 6-7, 26
 Surproduction, responsabilité, **3**: 8-9
 Coût de production, étude, **3**: 6, 10, 14
 Création, **3**: 5, 18-9; **21**: 27
 Justification, **3**: 16, 17-8
 Financement, **3**: 8
 Gestion du marché et de l'offre, modèle pour l'industrie du boeuf, **9**: 56
 Convenance, **9**: 32, 47, 49
 Incommodité, **8**: 9-10
 Grossistes, rapports, **14**: 23
 Incidence, **3**: 15-8, 19; **14**: 21-2, 23-4
 Intermédiaires, attitude, **3**: 19-20
 Modifications unilatérales, sanction, **24**: 66
 Oeufs, besoins, prédictions, **13**: 13
 Oeufs, excédents, **3**: 7-8
 Organisation, structure, **3**: 5-6
 Prix des oeufs
 Fixation, **3**: 10, 14
 Hausses, communiqué, **24**: 65
 Producteurs, rapports, **3**: 8-9
 Provinces, rapports, **3**: 9
 Responsabilités, **3**: 29-30
 Société privée, **3**: 5
- Office canadien des provendes**
 Fèves soja, certificat, **21**: 56

New Brunswick

Agricultural Resources Study, **1**: 38-9

Agriculture industry

Big industry involvement, **1**: 66

Development and improvement, **24**: 36

Exports, efficiency, need for assistance, **24**: 36-7

Gross domestic product, contribution, **24**: 36

Maple syrup products, promotion, responsibility, **24**: 39-40

Markets, access, need for development assistance, **24**: 36-7

Production, volume, cash receipts, **24**: 36

Production compared to Kent County, Ontario, **1**: 59

Beef industry

Cow-calf operations, **17**: 14

Current situation, **17**: 11-2

Economic benefits, **17**: 12-3

Feedlots, **17**: 13-4, 17-8

Imports, **17**: 25

Prices, **17**: 13, 16, 20

Producers, **17**: 17, 18

Marketing board, position, **17**: 17, 24

Production, **17**: 14-5, 20

Community Improvement Corporation, **1**: 7

Dairy industry

Fluid milk, **5**: 21

Milk Marketing Board, **1**: 24

Percentage of total farm cash receipts, **17**: 12

Processing plant, **1**: 23; **5**: 14-5, 19

Producers, **5**: 29-30; **17**: 18

Production, **1**: 24; **5**: 12

Quotas, **5**: 7

Eggs, market flow, **3**: 12Farm Adjustment Board, **1**: 37Farm Loan Board, **1**: 9Forest industry, **1**: 52-3, 66French language agricultural training, **1**: 43

Potato industry

Exports, effect of Bill C-85, **21**: 22-3; **27**: 17-8

Percentage of total farm cash receipts, **17**: 12

Prices, decline, **24**: 36

Tobacco industry, **6**: 15-6, 17

See also

Agriculture and Rural Development Department, New Brunswick

Kent County, New Brunswick

Maritime Provinces

New Brunswick Hereford Association

New Brunswick Cattle Producers Association

No vote on marketing boards, **17**: 42

Views represented by Maritime Farmers Council, **17**: 23

New Brunswick Federation of Agriculture

Bill C-85, position on, **24**: 43

New Brunswick Hereford Association

Brief, **17**: 20-1

Members and affiliations, **17**: 22

Policies and recommendations

Family farm unit, **17**: 21

Marketing system, **17**: 20, 22

Quota system, **17**: 21

Subsidies and stabilization, **17**: 20, 21, 22-3

New Zealand

Deer farming, **14**: 44

Office canadien des provenances—Suite

Tarif du Pas-du-Nid-de-Corbeau, constatation, **9**: 47

Office canadien du poisson salé

Succès, **27**: 19-20

Office de commercialisation des producteurs de porcs de l'Ontario

Voir

Ontario Pork Producers Marketing Board

Office de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario

Rôle, **21**: 50, 63

Office de commercialisation du mouton et de la laine

Création, demande, **21**: 14

Office de compensation agricole

Voir

Nouveau-Brunswick—Commission d'aménagement des exploitations agricoles

Office de stabilisation des prix agricoles

Aide à l'exportation, droit, **5A**: 2, 3

But, **5A**: 1-2

Office des prêts agricoles

Voir

Nouveau-Brunswick—Office des prêts agricoles

Office des produits agricoles

Fonctionnement, via le Conseil du Trésor, **21**: 22

Pouvoirs, utilisation, **21**: 10, 23, 34

Produits, achat et vente, **21**: 9, 34-5; **24**: 74

Office des produits agricoles, Loi

Gouvernement fédéral, pouvoirs, **21**: 9, 32, 35; **27**: 7-8

Office, pouvoirs, **24**: 74

Producteurs, cautionnement, **21**: 22

Restrictions, contournées par Canagrex, **24**: 74

Office des produits de la pêche

Pouvoirs, utilisation, **21**: 10

Office du soutien des prix agricoles

Création, **5A**: 1

Offices de commercialisation des produits de ferme, Loi

Amendement, recommandation du Comité, **19**: 8, 12

Création de l'OCCO, **3**: 5

Tabac, **23**: 40, 52

Olson, honorable H.A. (Bud), sénateur (Alberta-Sud)

Ancien ministre de l'Agriculture, **1**: 64

Bill C-85, **27**: 14, 28

Bill C-85, teneur, **22**: 38-41

Député participant à titre de membre du comité, **22**: 28

Olson, M. Jack, Olson's Feedlot

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **13**: 21-3

Exposé, **13**: 19-21

New Zealand—Cont'd

- Slaughter cattle
- Age, **16**: 41
- Weights, **13**: 17; **14**: 10

Newfoundland

- Beef imports, **2**: 15
- See also
- Maritime provinces

Nicola Ranch Ltd.

- Operation, **13**: 31

Northeast Agreement

- See
- Regional Economic Expansion Department—Northeast New Brunswick Agreement

Nova Scotia

- Beef, market report, **17**: 11
- Dairy industry, **5**: 12
- See also
- Maritime provinces

Nurgitz, Hon. Nathan, Senator (Winnipeg North)

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Beef industry, **9**: 15, 20-1
- Tobacco industry, **6**: 11, 20-1
- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 51-2

OBEX

- See
- Ontario Beef Exchange Limited

OFA

- See
- Ontario Federation of Agriculture

OPPMB

- See
- Ontario Pork Producers Marketing Board

Olson, Hon. H.A. (Bud), Senator (Alberta South)

- Bill C-85, **27**: 14, 28
- Bill C-85, subject-matter, **22**: 38-41
- Former Minister of Agriculture, **1**: 64
- Member of Parliament, participating as a member of the committee, **22**: 28

Olson, Jack, Olson's Feedlot

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **13**: 21-3
- Statement, **13**: 19-21

Olson's Feedlot, Red Deer, Alberta

- Operation, **13**: 19, 22-3

Ontario

- Beef industry
- Cattle, finished, decreased number, **15**: 61
- Dairy industry production, **15**: 51
- Direct sales, **16**: 21-2
- Exports, 1981, **16**: 17

Olson's Feedlot, Red Deer (Alberta)

- Exploitation, **13**: 19, 22-3

Ontario

- Boeuf, industrie
- Boeuf de l'Ouest, **15**: 21
- Bovins engraisés, nombre réduit, **15**: 61
- Commercialisation, **7**: 40, 47-8, **52**; **16**: 18
- Comtés les plus productifs, **15**: 21-2; **16**: 7
- Exploitations, importance, **2**: 13-4; **7**: 49
- Exportations, 1981, **16**: 17
- Huron, comté, **16**: 30
- Importations, 1981, **15**: 62; **16**: 17; **17**: 28
- Parcs d'engraissement, **15A**: 6; **16**: 7-8
- Prescott et Glengarry, comtés, **15**: 49
- Producteurs, **15**: 62; **16**: 16; **16A**: 27
- Production de l'industrie laitière, **15**: 51
- Productivité, facteurs déterminants, **15**: 52
- Renfrew, comté, **15**: 46
- Stabilisation, programme, **9**: 10; **13**: 38; **14**: 17; **16**: 16, 29
- Ventes directes, **16**: 21-2
- Wellington, comté, **16**: 13-4, 38
- Fromage, producteurs, **16**: 36
- Jeunes agriculteurs débutants, étude, **12**: 52
- Porc, commercialisation, **2**: 26-7
- Prêts agricoles et programmes des prêts agricoles, **18**: 8; **20**: 7
- Prêts de la Société du crédit agricole, **20**: 8
- Tabac, industrie
- Autres cultures rentables, **6**: 29-30
- Autres provinces, comparaison, **6**: 14, 23
- Commercialisation, ancien système, **6**: 9
- Exportations, **6**: 8, 10, 20, 21
- Importations, **6**: 12, 15
- Main-d'oeuvre agricole, **6**: 30
- Maladie, **6**: 12
- Prix, **6**: 8, 12
- Producteurs, **6**: 10, 22
- Producteurs à la part, **6**: 7, 16
- Production, **6**: 10, 27-8
- Statistiques, tableau, **6**: 8
- Quotas, **6**: 6-7, 24-5, 26-7
- Acquisition, **6**: 16-7
- Terrains, valeur, **6**: 24, 29
- Terres et climat favorables, **6**: 28
- Voir aussi
- Ontario Beef Exchange Limited
- Ontario Cattlemen's Action Group
- Ontario Cattlemen's Association
- Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

Ontario Bean Dealers Association

- Canagrex, position, **22**: 19-20
- Ontario Bean Producers' Marketing Board, liens, **22**: 19

Ontario Bean Producers' Marketing Board

- Ambassades du Canada, collaboration, **22**: 7-9
- Canagrex, Bill C-85, position, **21**: 68-9; **22**: 6-8
- Conseil d'administration, membres, élection, **22**: 6
- Ontario Bean Dealers Association, liens, **22**: 19
- Programmes de recherche, financement, **22**: 24
- Rôle, activités, procédure, **22**: 13, 16-7, 20-2

Ontario Beef Exchange Limited (OBEX)

- Avantages
- Acheteurs, **7**: 38-9, 50

Ontario—Cont'dBeef industry—*Cont'd*

- Farm size, **2**: 13-4; **7**: 49
- Feedlots, **15A**: 6; **16**: 7-8
- Huron County, **16**: 30
- Imports, 1981, **15**: 62; **16**: 17; **17**: 28
- Marketing, **7**: 40, 47-8, 52; **16**: 8
- Most productive counties, **15**: 21-2; **16**: 7
- Prescott and Glengarry Counties, **15**: 49
- Producers, **15**: 62; **16**: 16; **16A**: 27
- Productivity, determining factors, **15**: 52
- Renfrew County, **15**: 46
- Stabilization program, **9**: 10; **13**: 38; **14**: 17; **16**: 16, 29
- Wellington County, **16**: 13-4, 28
- Western beef, **15**: 21

Cheese producers, **16**: 36FCC loans, **20**: 8Farm loans and farm loans programs, **18**: 8; **20**: 7Hog marketing, **2**: 26-7

Tobacco industry

- Alternative crops, **6**: 29-30
- Exports, **6**: 8, 10, 20, 21
- Farm labour, **6**: 30
- Favorable soil and climate, **6**: 28
- Fungus disease, **6**: 12
- Imports, **6**: 12, 15
- Land values, **6**: 24, 29
- Marketing, pre-Board system, **6**: 9
- Other provinces, comparison, **6**: 14, 23
- Prices, **6**: 8, 12
- Producers, **6**: 10, 22
- Production, **6**: 10, 27-8
 - Statistics, table, **6**: 8
- Quotas, **6**: 6-7, 24-5, 26-7
 - Acquisition, **6**: 16-7
- Sharegrowers, **6**: 7, 16
- Young and beginning farmers, study, **12**: 52

See also

Ontario Beef Exchange Limited

Ontario Cattlemen's Action Group

Ontario Cattlemen's Association

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

Ontario Bean Dealers AssociationCanagrex, position on, **22**: 19-20Ontario Bean Producers' Marketing Board, relationship with, **22**: 19**Ontario Bean Producers' Marketing Board**

- Board of directors, members, election, **22**: 6
- Canadian embassies, co-operation with, **22**: 7-9
- Canagrex, Bill C-85, position on, **21**: 68-9; **22**: 6-8
- Ontario Bean Dealers Association, relationship with, **22**: 19
- Research programs, financing, **22**: 24
- Role, activities, procedure, **22**: 13, 16-7, 20-2

Ontario Beef Exchange Limited (OBEX)

Advantages

- Buyers, **7**: 38-9, 50
- Sellers, **7**: 34, 37, 39, 49

Background, **7**: 33Costs to sellers, **7**: 37, 39, 41, 42-3Cutting service, **7**: 35Finances, **7**: 41-3Future development, **7**: 41, 44Impact, **7**: 47-50**Ontario Beef Exchange Limited (OBEX)—Suite**Avantages—*Suite*

- Vendeurs, **7**: 34, 37, 39, 49
- Coûts aux vendeurs, **7**: 37, 39, 41, 42-3
- Dépeçage, service, **7**: 35
- Développement futur, **7**: 41, 44
- Finances, **7**: 41-3
- Fonctionnement
 - Bétail d'abattage, **7**: 34-6
 - Bétail d'embouche, **7**: 36-9
- Historique, **7**: 33
- Incidence, **7**: 47-50
- Ventes, **7**: 38, 41
- Vidéo, service, **7**: 33, 35, 42-3

Ontario Cattlemen's Action GroupActivités, **15**: 62Mémoire, **15**: 61-2Perspectives de l'industrie du boeuf, évaluation, **15**: 61*Programmes de mise en marché ... au Canada*, évaluation, **15**: 62Subventions, politique, **16**: 29**Ontario Cattlemen's Association**Affiliations, **15**: 19-20Comité d'étude de la mise en marché, **7**: 52; **15**: 17-8, 62, 64; **16**: 27; **16A**: 1Gestion de l'offre, propositions, justification, **16A**: 34Prix, réglementation, position, **16A**: 36-7Rapport, **16**: 12-3, 14; **16A**: 1-24Appui des producteurs et des organisations, **16**: 10, 25, 27, 28Rapports minoritaires, **16A**: 25-38Sous-comité chargé de rédiger le projet, **16**: 15, 25; **16A**: 1-2Gestion de l'offre du boeuf, programme, **16A**: 11-8Coûts, **16A**: 27-8Lacunes, **16**: 48-9Mise en oeuvre, **16A**: 18-9Objectifs et principes, **16A**: 10-1Politique d'autosuffisance des provinces, position, **16A**: 10Commercialisation, système électronique, appui, **7**: 44Conférence, votants, **16**: 39*Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle*, étude financée par l'Association, **7**: 13, 30, 42, 44Membres, **16**: 15Mémoires, **15**: 17-9; **16**: 10-3Organisation, **15**: 17

Politiques

Crédit agricole, **15**: 19, 21Libre commerce, **15**: 20-1Stabilisation, **15**: 19, 21*Programmes de mise en marché ... au Canada*, analyse, **15**: 18**Ontario Federation of Agriculture (OFA)**Canagrex, position, **21**: 13, 31, 39; **22**: 39; **24**: 45-62Membres, structures, **24**: 46, 88Situation de l'industrie du boeuf en Ontario, conclusions, **15**: 62**Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board**Approvisionnement, gestion, système, **6**: 6-7, 10, 16-7, 18-9Quotas, détermination, **6**: 26-7Bill C-85, Canagrex, opinion, **23**: 40-3, 46-7Commercialisation, système, **6**: 8, 14, 20-1; **23**: 40, 42-5, 50-3Enchères à la hollandaise, **6**: 10-1États-Unis, problèmes, **23**: 41Exportations, politique, **6**: 21-2, 24Finances, **6**: 6, 31

Ontario Beef Exchange Limited (OBEX)—Cont'd

- Operation
 - Feeder cattle, 7: 36-9
 - Slaughter cattle, 7: 34-6
- Sales, 7: 38, 41
- Video service, 7: 33, 35, 42-3

Ontario Cattlemen's Action Group

- Activities, 15: 62
- Alternative Marketing ... in Canada*, evaluation, 15: 62
- Beef industry outlook evaluation, 15: 61
- Brief, 15: 61-2
- Subsidies, policy, 16: 29

Ontario Cattlemen's Association

- Affiliations, 15: 19-20
- Alternative Marketing ... in Canada*, analysis, 15: 18
- Briefs, 15: 17-9; 16: 10-3
- Conference, voters, 16: 39
- Economic (An) Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario*, commissioned study, 7: 13, 30, 42, 44
- Marketing, electronic system, support, 7: 44
- Marketing Study Committee, 7: 52; 15: 17-8, 62, 64; 16: 27; 16A: 1
 - Minority reports, 16A: 25-38
 - Regulation of prices, position, 16A: 36
 - Report, 16: 12-3, 14; 16A: 1-24
 - Support for, 16: 10, 25, 27, 28
 - Sub-committee to draft proposal, 16: 15, 25; 16A: 1-2
 - Beef supply management program, 16A: 11-8
 - Costs, 16A: 27-8
 - Goals and principles, 16A: 10-1
 - Implementation, 16A: 18-9
 - Shortcomings, 16: 48
 - Provincial self-sufficiency, position, 16A: 10
 - Supply management proposals, justification, 16A: 34
- Members, 16: 15
- Organization, 15: 17
- Policies
 - Agricultural credit, 15: 19
 - Free Trade, 15: 20-1
 - Stabilization, 15: 19, 21

Ontario Farm Products Marketing Act

- Soybeans, marketing, 21: 59, 63

Ontario Farm Products Marketing Board

- Role, 21: 50, 62

Ontario Federation of Agriculture (OFA)

- Canagrex, position on, 21: 13, 31, 39; 22: 39; 24: 45-62
- Membership, structure, 24: 46, 88
- State of beef industry in Ontario, findings, 15: 62

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

- Background, creation and administration, 6: 5, 7, 9-10; 23: 40, 52
- Bill C-85, Canagrex, opinion, 23: 40-3, 46-7
- Executive officers and members, 6: 5, 19
- Export policy, 6: 21-2, 24
- Finances, 6: 6, 31
- Impact, consumers, 6: 11
- Marketing system, 6: 8, 14, 20-1; 23: 40, 42-5, 50-3
 - Dutch auction, 6: 10-1
- Powers and objectives, 6: 5-6
- Prices, determination, 6: 8, 25-6

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board—Suite

- Historique, création et administration, 6: 5, 7, 9-10; 23: 40, 52
- Incidence, consommateurs, 6: 11
- Missions commerciales, participation, 23: 41-2, 45
- Pouvoirs et objectifs, 6: 5-6
- Prix, détermination, 6: 8, 25-6
- Producteurs, relations, 6: 17-8
- Production, revenus, 23: 40
- Produits, acheteurs, 23: 41, 47, 54-5
- Québec et Maritimes, producteurs, rapport, 6: 14, 17, 22-3
- Responsables exécutifs et membres, 6: 5, 19
- Rôle, 23: 43-5, 47, 54
- Système de gestion de l'offre, 23: 52

Ontario Hog Producers' Association (anciennement Ontario Hog Producers' Marketing Board)

- Alberta Pork Producers Marketing Board, comparaison, 4: 14
- Commercialisation, succès, 2: 26-7

Ontario Hog Producers' Marketing Board

- Voir
 - Ontario Hog Producers' Association

Ontario Pork Producers Marketing Board (OPPMB)

- Fonctionnement, 16: 36

Ontario Sheep Council

- Canagrex, appui, 21: 14

Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board

- Bill C-85, mémoire, opinion, 21: 50-3
- Canagrex, appui, 21: 60-2, 64-7, 69
- Conseil d'administration, élection, 21: 51, 60
- Création, but, objectifs, 21: 50-1, 59, 63
- Demandes, coordination, 21: 66-7
- Membres, pouvoirs, cotisation, 21: 59-61
- Ministère de l'Industrie et du Commerce, collaboration, 21: 61-2, 64, 67
- Producteurs en faveur, vote, 21: 59
- Siège social, activités, 21: 51-2, 58, 60-3
- University of Guelph, subventions de recherche, 21: 50

Onufer, M. Anthony, Millgrove, Ontario

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, mémoire, 16: 48-9

PDME

- Voir
 - Développement des marchés d'exportation—alimentation, programme

Pahara, M. John, Lethbridge (Alberta)

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, 13: 29-30
 - Exposé, 13: 24-9

Palliser Wheat Growers' Association

- Bill C-85, Canagrex
 - Comparution devant le Comité, raison, décision, 23: 17-8
 - Mémoire écrit, 23: 17-8
 - Opinion, recommandation, 23: 18-23, 25, 27
 - Télégramme envoyé au ministre de l'Agriculture, 23: 19
- Congrès annuel, sujets, résolutions, 23: 18-20
- Japon, délégués, travail de promotion, 23: 26, 28-9

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board—Cont'd

- Producers, relations, **6**: 17-8
- Production, revenue, **23**: 40
- Products, buyers, **23**: 41, 47, 54-5
- Quebec and Maritime producers, relationship, **6**: 14, 17, 22-3
- Role, powers, **23**: 43-5, 47, 54
- Supply management system, **6**: 6-7, 10, 16-7, 18-9; **23**: 52
 - Quotas, determination, **6**: 26-7
- Trade missions, part in, **23**: 41-2, 45
- United States, problems with, **23**: 41

Ontario Hog Producers' Association (formerly Ontario Hog Producers' Marketing Board)

- Alberta Pork Producers Marketing Board, comparison, **4**: 14
- Marketing, success, **2**: 26-7

Ontario Hog Producers' Marketing Board

See

Ontario Hog Producers' Association

Ontario Pork Producers Marketing Board (OPPMB)

- Operation, **16**: 36

Ontario Sheep Council

- Canagrex, support, **21**: 14

Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board

- Bill C-85, brief, views, **21**: 50-3
- Board of directors, election, **21**: 51, 60
- Canagrex, support, **21**: 60-2, 64-7, 69
- Department of Industry, Trade and Commerce, co-operation, **21**: 61-2, 64, 67
- Establishment, purpose, objectives, **21**: 50-1, 59, 63
- Growers in favour, note, **21**: 59
- Head office, activities, **21**: 51-2, 58, 60-3
- Members, powers, levy, **21**: 59-61
- Requests, co-ordination, **21**: 66-7
- University of Guelph, research grants, **21**: 50

Ontario White Bean Board

- Canagrex, support, **21**: 68

Onufer, Anthony, Millgrove, Ontario

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, brief, **16**: 48-9

PEMD

See

Export Market Development—Food, program

PFRA

See

Prairie Farm Rehabilitation Administration

Pahara, John, Lethbridge, Alberta

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **13**: 29-30
 - Statement, **13**: 24-9

Palliser Wheat Growers' Association

- Annual convention, topics, resolutions, **23**: 18-20
- Bill C-85, Canagrex
 - Appearance before Committee, reasons, decision, **23**: 17-8
 - Opinion, recommendation, **23**: 18-23, 25, 27

Palliser Wheat Growers' Association—Suite

- Membres, activités, recrutement, frais, **23**: 18-20, 24-5
- Rôle, but, **23**: 18, 20-1, 25, 29
- Société de la Couronne, création, opposition, **23**: 25, 27

Palmer, M. Roy N., cultivateur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **11**: 42
 - Exposé, **11**: 41

Parcs d'engraissement

- Bouvillons d'engraissement, prix, **16**: 10-1, 14
- Capacité excédentaire, **16**: 11, 14
- Coûts, **10**: 28, 44, 50; **11**: 8
 - Contrôle, **13**: 22-3; **16**: 30, 31
 - Voir aussi plus bas* Grains de provende
- Enregistrement sous un Conseil national des viandes, **15**: 8; **15A**: 10
- Grains de provende, **2**: 6-7, 9; **9**: 43; **10**: 32; **11**: 8-9, 26-7
 - Embargo contre l'URSS, incidence, **11**: 27
- Pertes, **10**: 24, 27; **11**: 46-7; **13**: 25, 26-7, 28; **16**: 28
- Rentabilité, comparaison, avec l'élevage, **11**: 40, 47
- Revenus, **9**: 41
- Situation actuelle, **9**: 50; **10**: 21-2, 24-5, 50-1; **11**: 45
- Stabilisation, formule, **11**: 25

Parke, M. Alan A., Bonaparte Ranch

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **14**: 39-40
 - Exposé, **14**: 37-9

Parke, M. Gordon, Bonaparte Ranch

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **14**: 43-5
 - Exposé, **14**: 40-3

Pas du Nid-de-Corbeau, tarifs

Voir

Transport—Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs

Paulgaard, M. Purves, éleveur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **10**: 52-4
 - Exposé, **10**: 50-2

Pêcheries

- Permis et règlements, incidence, **14**: 50, 53-4
- Poisson, mise en marché, **27**: 19-21

Peter, M. Loran, président, Bruce County Cattlemen's Association

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **16**: 25-6
 - Exposé, **16**: 24-5

Peters, M. Lyle M., agriculteur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **16**: 35-8

Phillips, honorable Orville H., sénateur (Prince)

- Bill C-85, **27**: 14-6
- Bill C-85, teneur, **21**: 27-31; **22**: 12-3
- Bill C-88, **18**: 9-13, 27-31
- Bill C-134, **20**: 7, 8-9, 14, 15, 18-20, 21, 22

Palliser Wheat Growers' Association—Cont'd

- Bill C-85, Canagrex—*Cont'd*
- Telegram sent to Minister of Agriculture, **23**: 19
- Written presentation, **23**: 17-8
- Crown corporation, establishment, opposition, **23**: 25, 27
- Japan, delegates, trade promotion, **23**: 26, 28-9
- Members, activities, recruitment, fees, **23**: 18-20, 24-5
- Role, purpose, **23**: 18, 20-1, 25, 29

Palmer, Roy N., Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **11**: 42
- Statement, **11**: 41

Parke, Alan A., Bonaparte Ranch

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **14**: 39-40
- Statement, **14**: 37-9

Parke, Gordon, Bonaparte Ranch

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **14**: 43-5
- Statement, **14**: 40-3

Paulgaard, Purves, Rancher

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **10**: 52-4
- Statement, **10**: 50-2

Peter, Loran, President, Bruce County Cattlemen's Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **16**: 25-6
- Statement, **16**: 24-5

Peters, Lyle M., Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **16**: 35-8

Phillips, Hon. Orville H., Senator (Prince)

- Bill C-85, **27**: 14-6
- Bill C-85, subject-matter, **21**: 27-31; **22**: 12-3
- Bill C-88, **18**: 9-13, 27-31
- Bill C-134, **20**: 7, 8-9, 14, 15, 18-20, 21, 22

Platt, Gordon, Maritime Farmers Council

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **17**: 9-11

Poland

- Food production, difficulties, **13**: 51, 63

Pope, Dan, Chairman, Ontario Cattlemen's Action Group

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **15**: 62-3, 64-5
- Statement, **15**: 61

Pork industry

- Advertising, Ontario, **14**: 52-3
- Competition, world markets, **4**: 17; **24**: 33-4
- Consumption, **2**: 7-8, 9
- Exports
- Quebec, situation, **26**: 10
- Situation, **24**: 33-4; **25**: 43; **26**: 11, 19
- Surplus over imports, **22**: 35-6; **25**: 43

Platt, M. Gordon, Maritime Farmers Council

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **17**: 9-11

Pologne

- Production des aliments, difficultés, **13**: 51, 63

Pommes de terre, industrie

- Commercialisation, système, **1**: 30-1, 37-8, 66-7; **21**: 23
- Exportation aux États-Unis, audiences, **21**: 25
- Gestion des approvisionnements, programme, **1**: 6-7
- Pommes de terre de semence
- Concurrence, **21**: 15; **24**: 42
- Exportations, marchés, **21**: 22-3, 46; **24**: 82
- Ile-du-Prince-Édouard, situation, potentiel, **21**: 22-3, 46-7
- Maladies, matériel sanitaire, **21**: 23
- Nouveau-Brunswick, situation, **21**: 22-3; **27**: 17-8
- Producteurs, aide, Pommes de Terre Canada, **21**: 22-3
- Producteurs, en faveur de Canagrex, **21**: 23
- Programme d'amélioration de la qualité, **1**: 59-60, 61-2
- Réputation, **24**: 20-1
- Société McCain, **27**: 17-8
- Vente, procédure, **21**: 46
- Producteurs, besoins d'emprunt, **18**: 29
- Subventions, demandes, **21**: 47
- Voir aussi*
- Kent, comté, Nouveau-Brunswick—Cultures—Pommes de Terre

Pommes de terre Canada

- Pommes de terre de semence, producteurs, aide, **21**: 23

Pope, M. Don, président, Ontario Cattlemen's Action Group

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **15**: 62-3, 64-5
- Exposé, **15**: 61

Porc, industrie

- Améliorations à apporter, recommandations, **16**: 37
- Commerce international, incidence, **10**: 31
- Concurrence, marchés mondiaux, **4**: 17; **24**: 33-4
- Consommation, **2**: 7-8, 9
- Études et rapports, **4**: 7-8, 12-3; **10**: 38
- Exportations
- Aux États-Unis, **4**: 12, 16; **12**: 20-1; **13**: 19, 20; **15**: 60; **24**: 33
- Excédent sur importations, **22**: 35-6; **25**: 43
- Québec, situation, **26**: 10
- Situation, **24**: 33-4; **25**: 43; **26**: 11, 19
- Gestion de l'offre, système, problèmes relatifs à l'amorce, **10**: 34-5
- Gouvernements, programmes, influence, **4**: 9-10, 17-8, 19
- Graines de provende, **4**: 18, 19
- Liquidation, **2**: 25
- Offices de commercialisation, **2**: 26-7
- Prix, **2**: 25
- Gros, détail, éleveur, étude, **4**: 10
- Production
- Augmentation, **2**: 7-8; **7**: 45; **24**: 33
- Régie par un Conseil national des viandes, **15A**: 16
- Publicité, Ontario, **14**: 52-3
- Stabilisation et contingentement, position des producteurs, **15**: 49
- Transformation, industrie, **4**: 8, 12, 18
- Voir aussi*
- Alberta—Porc, industrie
- Alberta Pork Producers Marketing Board
- Saskatchewan—Porc, industrie

- Pork industry—Cont'd**
 Exports—*Cont'd*
 To U.S., **4**: 12, 16; **12**: 20-1; **13**: 19, 20; **15**: 60; **24**: 33
 Feed grains, **4**: 18, 19
 Government programs, influence, **4**: 9-10, 17-8, 19
 Improvements to be made, recommendations, **16**: 37
 International trade, impact, **10**: 31
 Liquidation, **2**: 25
 Marketing boards, **2**: 26-7
 Packing industry, **4**: 8, 12, 18
 Prices, **2**: 25
 Wholesale, retail, producer, study, **4**: 10
 Production
 Increase, **2**: 7-8; **7**: 45; **24**: 33
 Regulation by National Meat Authority, **15A**: 16
 Stabilization and quotas, position of producers, **15**: 49
 Studies and reports, **4**: 7-8, 12-3; **10**: 38
 Supply management system, initiation, problems, **10**: 34-5
 See also
 Alberta—Pork industry
 Alberta Pork Producers Marketing Board
 Saskatchewan—Pork industry
- Potato industry**
 Exports to United States, hearings, **21**: 25
 Marketing agency, **1**: 30-1, 37-8, 66-7; **21**: 23
 Producers, borrowing needs, **18**: 29
 Seed potatoes
 Competition, **21**: 15; **24**: 42
 Disease, sanitary equipment, **21**: 23
 Exports, markets, **21**: 22-3, 46; **24**: 82
 McCain products, **27**: 17-8
 New Brunswick, situation, **21**: 22-3; **27**: 17-8
 Prince Edward Island, situation, potential, **21**: 22-3, 46-7
 Producers, support, Potatoes Canada, **21**: 22-3
 Producers, support of Canagrex, **21**: 23
 Quality program, **1**: 59-60, 61-2
 Reputation, **24**: 20-1
 Sale, procedure, **21**: 46
 Subsidization, requests, **21**: 47
 Supply management program, **1**: 6-7
 See also
 Kent County, New Brunswick—Crops—Potatoes
- Potatoes Canada**
 Seed potato producers, support, **21**: 23
- Poultry industry**
 Broilers
 Consolidation of production, **13**: 14
 Producers, number and distribution, **13**: 14, 62
 Supply requirements not met, **13**: 13
 Consumption, **2**: 7, 9
 High line chickens, imports and exports, **14**: 39
 International situation, production increase, **2**: 7-8
 Supply management program, **17**: 45
 Transfer to National Meat Authority, **15A**: 16
- Prairie Farm Commodity Coalition**
 Formation, role, restructuring, **23**: 18
- Prairie Farm Rehabilitation Administration (PFRA)**
 Drought Relief Program, administration, **10**: 12
- Pour une réforme de la réglementation**
 Rapport du Conseil économique du Canada, **15A**: 32
- Prairie Farm Commodity Coalition**
 Formation, rôle, réorganisation, **23**: 18
- Prairie-West Grain**
 Activités, réalisations, développement, **25**: 16-7, 19, 21
 Affiliations, **25**: 21
 Bill C-85, Canagrex, position, **25**: 16-23
 Sous-capitalisation, sous-financement, problèmes, conséquences, **25**: 16-8
- Prescott County Cattleman's Association**
 Décision de ne pas présenter de mémoire, **15**: 47, 48-9
- Prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole, réduction du taux d'intérêt, Loi**
Voir
 Bill C-134
- Price, M. Stan, président, Alberta Pork Producers Marketing Board**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **4**: 8-23
 Exposé, **4**: 5-8
- Produits agricoles et alimentaires**
 Accords intergouvernementaux, **21**: 52, 65; **23**: 27, 53, 69, 78, 90; **24**: 9, 27-9, 31, 38, 40-1, 47, 76, 91-3; **25**: 25, 31-2, 45
 Cadre législatif, création, **23**: 23, 29
 Commerce extérieur, responsabilité, **24**: 10-2
 Commercialisation, décisions, responsabilité, **23**: 27-8, 31-2; **24**: 85-90
 Conditions atmosphériques, contrôle, programme, fond, **21**: 30-1; **25**: 32-3
 Définition, poisson exclus, **27**: 19-20
 Demande nationale, situation, étude, **24**: 64, 67, 70-1
 Exportations
 Agriculteurs canadiens, participation, **21**: 11; **24**: 85-6
 Alberta, publicité, **23**: 10
 Ambassades canadiennes et services commerciaux, activités, **23**: 9-10, 12, 26-7, 49, 60, 69, 75, 78, 90; **24**: 8, 10, 12, 14-5, 17, 31-2, 54-5, 74; **25**: 17; **27**: 23-4
 Approvisionnement constants, besoin, **25**: 24, 33-4
 Approvisionnements et Services Canada, rôle, **24**: 7
 Augmentation, prévisions, effets, **23**: 71, 78-9; **24**: 16, 70; **25**: 36-7
 Australie, **27**: 18
 Balance commerciale, excédent, **21**: 7; **23**: 74
 Bétail sur pied et produits connexes, **22**: 30; **23**: 33; **24**: 16
 Chevaux, Allemagne, **25**: 11-2
 Commercialisation, efforts, besoins, **21**: 7, 17-8, 26, 29; **23**: 15-7, 19, 21-4, 29-31, 37, 60-1, 77; **24**: 8-10, 17, 50-3; **25**: 41-3
 Communications, amélioration, **25**: 17
 Concurrence entre les provinces, **21**: 45; **24**: 56-7
 Conditions de crédit, garanties, subventions, **24**: 53-4, 58-9, 81-2, 94-6; **25**: 8-11; **26**: 7, 9, 17-8
 Contrats, pouvoir de signer, financement, **21**: 47; **23**: 59; **25**: 37-42
 Débouchés, **21**: 6, 14; **24**: 28-9
 Développement, historique, **23**: 93-4
 Économie, part, **21**: 6
 Efforts, coordination, document de travail, **24**: 83-4; **25**: 42
 Emplois, création, **25**: 25-8, 33-6, 44
 États-Unis, situation, pratiques commerciales, **21**: 11, 17-8, 26-7; **22**: 30; **23**: 10, 15-6, 26, 92-3; **24**: 76-7, 92; **25**: 36-7; **27**: 8
 Excédents, **21**: 28-9; **24**: 50, 52, 55, 85; **25**: 24, 27, 33-4

Prairie-West Grain

- Activities, accomplishments, development, **25**: 16-7, 19, 21
- Affiliation, **25**: 21
- Bill C-85, Canagrex, position on, **25**: 16-23
- Undercapitalization, underfinancing, problems, effects, **25**: 16-8

Prescott County Cattlemen's Association

- Decision not to present brief, **15**: 47, 48-9

Price, Stan, Chairman, Alberta Pork Producers Marketing Board

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **4**: 8-23
 - Statement, **4**: 5-8

Prince Edward Island

- Agriculture Canada, working relationship with, **21**: 28
- Beef industry, **2**: 16; **17**: 8
- Potato farmers, borrowing needs, **18**: 29
- Promotion of produce, **14**: 53
- Seed potatoes
 - Potential, **21**: 23
 - Private traders, sale by, **21**: 46
- Veterinary college, **21**: 28-9

Proulx, Jacques, President, Fédération régionale de Sherbrooke, Union des producteurs agricoles

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **8**: 13-4, 16-7, 24, 25, 26-7
 - Statement, **8**: 6

Proven, Randy, Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **9**: 36
 - Statement, **9**: 35-6

Pryznar, Jack, Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **9**: 40

Pugh, Gordon, Commodity Market Analysis Division, Agriculture Canada

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **2**: 10-4, 16-7, 19-25, 27
 - Statement, **2**: 5-7

Quebec

- Agriculture industry, development and new orientations, **8**: 20-1
- Beef industry
 - Cull cattle, **8**: 24
 - Dairy industry, comparison, **9**: 38-9
 - Feeder cattle, source, **15**: 41
 - Herds, average size, **8**: 25
 - Market, **8**: 19-20
 - Producers, position on national beef program, **8**: 12, 13-4, 19-20, 29, 31
 - Production, **8**: 13, 18
 - Stabilization programs, **8**: 15-6, 26; **9**: 8, 37, 39, 40; **12**: 45, 52; **14**: 17; **15**: 40; **16**: 32
 - Producers' satisfaction, **8**: 15; **10**: 42, 43
- Dairy industry
 - Fluid and industrial milk, **5**: 22-3
 - Producers and production, **5**: 28-9; **16**: 36
- FCC loans, **20**: 8
- Loans to farmers, **18**: 21, 23
- Pork industry, **9**: 41; **10**: 38

Produits agricoles et alimentaires—Suite**Exportations—Suite**

- Financement coopératif, besoin, **25**: 27
- Irak, mission commerciale, janvier 1975, **25**: 25, 29-31
- Japon, situation, efficacité, **24**: 26-8, 32, 58-9
- Lentilles, **24**: 93-4
- Occasions ratées, **21**: 15-6; **23**: 60-1; **24**: 46, 90
- Pays étrangers, structures, concurrence, **21**: 12; **23**: 79, 92-3; **24**: 37, 47, 76-8, 90-1; **25**: 24
- Planification, coordination, **21**: 28-30; **23**: 23, 56-7, 59-60; **24**: 15-6; **25**: 27-30; **27**: 7-9
- Pommes de terre de semence, **21**: 15, 22-3; **24**: 20-1; **27**: 17-8
- Prairie-West Grain, rôle, **25**: 16
- Prix, contrôle, rôle des offices de commercialisation, **21**: 47; **24**: 52-3, 96; **25**: 22, 38
- Producteur, paiement final, réception, délais, **23**: 50-1; **24**: 52; **25**: 17-8
- Produits, position concurrentielle, **23**: 84, 88-9; **24**: 16-7, 28-9, 38, 52-3, 76, 88-9; **25**: 28-30, 41, 44; **27**: 16
- Produits de l'Ouest, coûts de production économiques et concurrentiels, **23**: 20-4
- Programme de prêts et de subventions pour l'expansion des exportations, **24**: 74; **25**: 15
- Programmes, élaboration, éléments essentiels, **23**: 58-61; **25**: 15
- Programmes et services offerts, utilisation, accès, **22**: 48-50; **23**: 33, 48, 54, 59; **26**: 17; **27**: 16-7
- Programmes fédéraux et provinciaux, efficacité, **23**: 7, 35, 48, 74; **26**: 17
- Progrès, domaines, **21**: 7, 17-8; **27**: 7, 16
- Promotion, efficacité, coordination, spécialisation, **22**: 32-3, 39-40; **23**: 9-10, 12, 33, 37-8, 55, 59-60, 69, 77; **24**: 8-10, 37-8, 51, 83, 91; **25**: 12, 42-3; **26**: 15; **27**: 24, 26
- Recettes des agriculteurs, pourcentage, **21**: 6
- Récoltes spécialisées, **21**: 15; **24**: 51; **25**: 16, 21-2
- Royaume-Uni, efforts de commercialisation, **21**: 11; **23**: 79
- Secteur privé, efficacité, **23**: 81-3; **24**: 15, 49, 75-6, 79-80, 87-8, 91-3; **25**: 45; **27**: 7
- Services d'information, réorientation, **24**: 74-6
- Situation, vérification, évaluation, **21**: 48; **23**: 8, 37-8, 74-6, 80-2, 88-9; **24**: 8-9, 48-9, 54-6, 69-70, 73-4, 79; **25**: 11
- Sociétés de la Couronne, mandat, **22**: 31; **23**: 20, 37
- Spécialistes, besoin, **25**: 26-7
- Système canadien, besoin de changement, **21**: 11-2, 14, 47-8; **23**: 11, 16, 23, 29-30, 81, 86-7; **24**: 8-9, 50, 74, 79-80; **25**: 24-5, 30, 32-4, 37
- Total, valeur, statistiques, **21**: 6-7, 14-5; **22**: 30; **23**: 8-9, 74, 78-9; **24**: 11, 13, 73, 81, 89-90; **27**: 16
- Transactions, partage des risques, garanties, **23**: 71-2, 86-7; **24**: 47, 51-2, 95-6; **25**: 8-11, 31-5, 37-40, 44-5
- Union soviétique, **21**: 14
- Ventes, procédure, compétences, **23**: 58-9; **25**: 37-8
- Viandes, engagements, réputation, **24**: 23
- GATT, accords, conséquences, **23**: 10-1
- Gouvernements fédéral et provinciaux, pouvoirs d'achat et de vente, **21**: 9, 21, 25, 32-6
- Importations-exportations, déficit de la balance commerciale, **21**: 7; **25**: 43
- Lait écrémé, poudre et produits, excédents, **27**: 21-3
- Marchés
 - Débouchés, recherche, **24**: 7-8, 46-50, 54, 74-5; **25**: 21-2, 24-5, 29, 32-3, 41; **26**: 10-1
 - Expansion, stratégie, élaboration, document de travail, **24**: 83
 - Intérieurs, étendue, **21**: 6; **24**: 8; **26**: 10-1
 - Mondiaux, produits offerts, variété, **21**: 6; **23**: 46; **24**: 7-8; **25**: 26
 - Pays en voie de développement, financement par OCDE, **25**: 33-5
 - Renseignements sur l'état, obtention, **23**: 60; **25**: 26, 28, 41
 - Négociants privés, vente, pouvoirs, **21**: 46-7; **25**: 41, 43

Quebec—Cont'd

Self-sufficiency program, **4**: 18; **8**: 21; **10**: 43; **14**: 41
 Slaughterhouses and meatpackers, **8**: 25; **15**: 40
 Tobacco industry, **6**: 16, 23-4, 28-9

See also

Fédération des producteurs de bovins du Québec
 Union des producteurs agricoles

Rampton, Art, Dairy Farmer, Dauphine, Manitoba

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **9**: 56-7

Rattai, Richard, Dairy Farmer

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **9**: 58-9

Raytrowsky, Ted, Chairman, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

Bill C-85, subject-matter

Discussion, **23**: 43-56

Statement, **23**: 40-3

Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **6**: 5, 8-31

Rebates of interest on farm loans made under the Farm Credit Act, Act respecting*See*

Bill C-134

Reform (The) of Agricultural Marketing Boards: Protection of the Economic Interests of Alberta Consumers

Economic policy paper prepared for Consumers Association of Canada (Alberta), **15A**: 33

Reforming Regulation

Report of Economic Council of Canada, **15A**: 32

Regional Development Incentives Act, Act to amend*See*

Bill C-35

Regional Economic Expansion Department (DREE)

Agreements with New Brunswick, **1**: 7-10, 33-4, 36-7, 44-5, 46, 47-9, 52-3, 57

Development of Agricultural Resources Agreement, **1**: 8-9, 33, 34, 36, 47, 48-9

Farm Development Program, **1**: 8-9, 10, 37, 40; **17**: 14

Kent Region Pilot Project Agreement

Agricultural Planning Committee, **1**: 44, 51

Amendment, **1**: 7, 50

Evaluation, **1**: 49-50, 56-7

Financing

Budget 1980-81, **1A**: 8

Budgets and expenditures, analysis, **1A**: 3-7

Federal government contribution, **1**: 33-4, 35, 44

Future requirements, **1**: 10, 34-5, 36-7

Impact

Agricultural production, **1**: 7-9, 45-6, 47, 49-50, 51, 58-9

Credit, **1**: 9, 37

Economy, **1**: 8-10, 32-3, 34, 40-1

Land development, **1**: 8-9, 45, 59

Tables, **1A**: 1-3

Intergovernmental cooperation, **1**: 51, 61

Market studies, **1**: 56, 65

Model for development of depressed regions, **1**: 49-50, 59

Purpose, **1**: 7

Produits agricoles et alimentaires—Suite

Producteurs, difficultés d'autofinancement, **25**: 17

Producteurs canadiens, protection, **21**: 9; **25**: 15

Production, planification, contingents, **21**: 28-31; **24**: 55-6, 85; **25**: 19, 21, 25, 27, 36, 39

Produits ayant un avantage concurrentiel, études, **23**: 21-3

Qualité, **21**: 30-1; **24**: 20-1

Voir aussi

Canagrex

Programme de planification agricole*Voir*

Expansion économique régionale, ministère—Mise en valeur des ressources agricoles, entente—Programme de développement agricole

Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada, rapport de M. M. Roytenberg commandé par le Comité

Analyses et commentaires, **8**: 8-10; **9**: 41-2; **12**: 7-9, 18-24; **14**: 11-2; **15A**: 23-4

Aperçu, **15A**: 1-3

Boeuf, industrie, situation actuelle, analyse

Commerce, Canada-États-Unis, **12**: 7-8

Producteurs, situation financière, **12**: 8-9

But, **8**: 8; **9**: 6; **13**: 65; **14**: 18; **19**: 7

Commission, responsabilité, **13**: 65

Distribution, **13**: 6; **19**: 7

Hypothèses erronées et omissions, **12**: 17; **13**: 13-5, 20-1; **15**: 29-30, 57-8, 62; **15A**: 19, 34, 36-7

Incidence, **15**: 42

Nature, **8**: 5; **10**: 5, 26; **12**: 6, 25-6, 31, 37, 46-7; **13**: 16; **14**: 6-7; **17**: 36

Malentendu des témoins, **12**: 40, 60-1

Négligence des différences entre le boeuf, les oeufs et le lait, **12**: 17; **15**: 18

Paramètres, **12**: 61

Préparation et coût, **13**: 61

Solutions modèles proposées, **8**: 9-10; **12**: 61; **13**: 56; **15A**: 39

Contre-indications, **12**: 10, 17-8, 58-9; **13**: 50-1, 59; **14**: 13, 45; **16**: 8

Convenance, **9**: 32, 36

Points de ressemblance, **15A**: 3, 4, 5

Rejet, **9**: 7; **14**: 13, 38, 44; **15**: 32, 35-6; **15A**: 44

Statistiques et données, **12**: 29, 32; **14**: 7; **15**: 23; **15A**: 19, 23, 26

Western Canada Cow-Calf Producers Association, plan, comparaison, **11**: 26

Projet de loi C-134*Voir*

Bill C-134

Projet-pilote de la région de Kent, entente

Voir sous Expansion économique régionale, ministère

Proulx, M. Jacques, président, Fédération régionale de Sherbrooke, Union des producteurs agricoles

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **8**: 13-4, 16-7, 24, 25, 26-7

Exposé, **8**: 6

Proven, M. Randy, cultivateur

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 36

Exposé, **9**: 35-6

Regional Economic Expansion Department (DREE)—Cont'd

- Kent Region Pilot Project Agreement—*Cont'd*
- Renewal, **1**: 32-5, 37, 45, 48-9, 51-2, 57
- Success, **1**: 57-8
- Northeast New Brunswick Agreement, **1**: 8-9, 33, 36
- Policy, **1**: 46, 47, 52, 56

Rempel, Henry, Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **9**: 51-2
- Statement, **9**: 49-51

Renfrew County Cattlemen's Association

- Affiliations, **15**: 45
- Brief, **15**: 41-4
- Information meeting and questionnaires, **15**: 42-3, 44, 45, 46

Reports to Senate

- Bill C-85, without amendment, **27**: 5
- Bill C-88, without amendment, **18**: 5, 34
- Bill C-134, without amendment, **20**: 5
- Industry in Turmoil*, **19**: 4-14

Review (A) of the Meat Industry in Alberta (Horner Report)

- Cattle marketing system, evaluation, **15A**: 33
- Recommendations, **10**: 31; **12**: 12, 14

Rhodesia

- Beef marketing system, **17**: 47-9

Richardson, David, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **24**: 85-6, 90-4, 96-7
- Statement, **24**: 81-2

Riel, Hon. Maurice, Senator (Shawinigan) (Acting Chairman [issue no. 8])

- Bill C-85, **27**: 27-8
- Bill C-85, subject-matter, **24**: 29-34, 40; **26**: 9-12, 15-6
- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Beef industry, **8**: 17, 19-21, 23-4, 25, 28
- Briefs, submission, **8**: 22
- Dairy industry, **5**: 15, 22-3, 28-9
- Inquiry, background, **8**: 5-6
- Procedure, **8**: 5, 6, 11, 12, 14, 16, 17, 21, 22, 25-6, 29, 30-2
- Tobacco industry, **6**: 23-5, 28-9

Riley, Hon. Daniel, Senator (Saint John)

- Bill C-85, **27**: 17-8, 24-5
- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Beef industry, **2**: 14-6
- Dairy industry, **5**: 14-5, 17, 19-22, 26, 29
- Egg industry, **3**: 13-4
- Telidon, **7**: 18-9, 30
- Tobacco industry, **6**: 11-5, 16, 29-31
- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 20-1, 23-4, 27-8, 47, 52-3

Riley, Tony, Canadian Independent Agriculture Producers

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **9**: 29
- Statement, **9**: 27-9

Pryznar, M. Jack, cultivateur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **9**: 40

Pugh, M. Gordon, Division de l'analyse des marchés des produits primaires, Agriculture Canada

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **2**: 10-4, 16-7, 19-25, 27
- Exposé, **2**: 5-7

Québec

- Abattoirs et salaisons, **8**: 25; **15**: 40
- Agriculture, industrie, développement et nouvelles orientations, **8**: 20-1
- Autosuffisance, programme, **4**: 18; **8**: 21; **10**: 43; **14**: 41
- Boeuf, industrie
- Animaux de réforme, **8**: 24
- Lait, industrie, comparaison, **9**: 38-9
- Marché, **8**: 19-20
- Producteurs, position concernant un programme national du boeuf, **8**: 12, 13-4, 19-20, 29, 31
- Production, **8**: 13, 18
- Stabilisation, régimes, **8**: 15-6, 26; **9**: 8, 37, 39, 40; **12**: 45, 52; **14**: 17; **15**: 40; **16**: 32
- Producteurs, satisfaction, **8**: 15; **10**: 42, 43
- Troupeaux, importance moyenne, **8**: 25
- Lait, industrie
- Lait de consommation et de transformation, **5**: 22-3
- Producteurs et production, **5**: 28-9; **16**: 36
- Porc, industrie, **9**: 41; **10**: 38
- Prêts consentis aux agriculteurs, **18**: 21, 23
- Prêts de la Société du crédit agricole, **20**: 8
- Tabac, industrie, **6**: 16, 23-4, 28-9
- Voir aussi*
- Fédération des producteurs de bovins du Québec
- Union des producteurs agricoles

Radio-Canada

- Voir*
- Société Radio-Canada

Rampton, M. Art, producteur laitier, Dauphin, Manitoba

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **9**: 56-7

Rapports au Sénat

- Bill C-85, sans amendement, **27**: 5
- Bill C-88, sans amendement, **18**: 5, 34
- Bill C-134, sans amendement, **20**: 5
- Industrie (L') en ébullition*, **19**: 4-14

Rattai, M. Richard, producteur laitier

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **9**: 58-9

Raytrowsky, M. Ted, président, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board

- Bill C-85, teneur
- Discussion, **23**: 43-56
- Exposé, **23**: 40-3
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **6**: 5, 8-31

- Roberts, E.J., Executive Vice-President, Canada Packers Inc.**
 Bill C-85, subject-matter
 Discussion, **23**: 85-91, 94
 Statement, **23**: 81-3
- Roblin, Hon. Duff, Senator (Red River)**
 Bill C-85, **27**: 19, 21-2, 24-7
 Bill C-85, subject-matter
 Canagrex, purpose, objectives, **21**: 14-22, 38-9, 41-4, 47
 Procedure, **25**: 23
 Saskatchewan, **25**: 10
 White pea beans, **22**: 13-7
- Roosevelt, Franklin D., former President of the United States**
 Agriculture program, **18**: 25
- Rowe, Hon. Frederick W., Senator (Lewisporte)**
 Bill C-85, **27**: 13-4, 23, 27
- Roytenberg, Max, General Manager, Canadian Egg Marketing Agency**
 Assistance to Committee, **19**: 4
Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada, report of study commissioned by Committee, **8**: 5; **10**: 5, 26
 Background, **12**: 46, 61; **14**: 7
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **3**: 6, 7, 8-10, 11-7, 19-22, 25-31
 Statement, **3**: 5-8, 10-1, 23-4
- Roytenberg Report**
See
Alternative Marketing and Stabilization Program for the Beef Industry in Canada
- Russell, Keith, Secretary, Maritime Farmers Council**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **17**: 8-11
 Statement, **17**: 7-8
- Russia**
See
 Union of Soviet Socialist Republics
- Rutherford, Sally, Research Assistant, Standing Senate Committee on Agriculture**
 Assistance to Committee, **19**: 4
- SSC**
See
 Supply and Services Canada
- St. Thomas, Francine**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 44
- Salt Water Fish Corporation**
 Success, **27**: 19-20
- Saretsky, Tony, Secretary-Treasurer and General Manager, Alberta Canada All Breeds Association**
 Agriculture, Commons Committee, testimony, quotation (**67**: 28), **21**: 10
- Réduction du taux d'intérêt des prêts agricoles consentis sous le régime de la Loi sur le crédit agricole, Loi**
Voir
 Bill C-134
- Reform (The) of Agricultural Marketing Boards: Protection of the Economic Interests of Alberta Consumers**
 Document de politique économique rédigé pour l'Association des consommateurs du Canada (Alberta), **15A**: 33
- Rempel, M. Henry, agriculteur**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **9**: 51-2
 Exposé, **9**: 49-51
- Renfrew County Cattleman's Association**
 Affiliations, **15**: 45
 Mémoire, **15**: 41-4
 Réunions d'information et questionnaires, **15**: 42-3, 44, 45, 46
- Review (A) of the Meat Industry in Alberta** (Rapport Horner)
 Commercialisation du bétail, système, évaluation, **15A**: 33
 Recommandations, **10**: 31; **12**: 12, 14
- Rhodésie**
 Boeuf, système de commercialisation, **17**: 47-9
- Richardson, M. David, membre, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange**
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **24**: 85-6, 90-4, 96-7
 Exposé, **24**: 81-2
- Riel, honorable Maurice, sénateur (Châouinigan) (président suppléant [fascicule no 8])**
 Bill C-85, **27**: 27-8
 Bill C-85, teneur, **24**: 29-34, 40; **26**: 9-12, 15-6
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Boeuf, industrie, **8**: 17, 19-21, 23-4, 25, 28
 Enquête, historique, **8**: 5-6
 Lait, industrie, **5**: 15, 22-3, 28-9
 Mémoires, soumission, **8**: 22
 Procédure (président suppléant), **8**: 5, 6, 11, 12, 14, 16, 17, 21, 22, 25-6, 29, 30-2
 Tabac, industrie, **6**: 23-5, 28-9
- Riley, honorable Daniel, sénateur (Saint-Jean)**
 Bill C-85, **27**: 17-8, 24-5
 Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 20-1, 23-4, 27-8, 47, 52-3
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Boeuf, industrie, **2**: 14-6
 Lait, industrie, **5**: 14-5, 17, 19-22, 26, 29
 Oeufs, industrie, **3**: 13-4
 Tabac, industrie, **6**: 11-5, 16, 29-31
 Telidon, **7**: 18-9, 30
- Riley, M. Tony, Canadian Independent Agriculture Producers**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **9**: 29
 Exposé, **9**: 27-9
- Roberts, M. E.J., vice-président administratif, Canada Packers Inc.**
 Bill C-85, teneur
 Discussion, **23**: 85-91, 94

Saskatchewan**Beef industry**Average herd, size, **2**: 22; **10**: 48, 52Calves on offer, **15**: 11Custom feeding, cooperative experience, **2**: 23Feedlots, **10**: 21, 22, 24, 28; **13**: 17Stabilization proposal, **10**: 23-4, 25Outlook, **10**: 6-7, 21-2, 24Production, traditional pattern, **10**: 16Beef Stabilization Plan, **9**: 26, 30; **10**: 16-7, 20; **11**: 14-5, 16, 25, 39-41, 50; **14**: 17; **15**: 11-2; **17**: 31-2Enrollment, **11**: 23-4; **13**: 52Levies, **11**: 24Purpose, **11**: 53Ramifications, **10**: 12, 16; **11**: 32, 38Restrictions, **12**: 28; **14**: 33-4Review, provisions, **12**: 52Transition period, **15**: 13Crown corporations, abolition, hearing, Wolfgang Wolff Report, **21**: 13; **25**: 7-8, 14Dairy industry, quotas, **13**: 35Egg industry, **3**: 28-9FCC loans, **20**: 8FarmStart program, **11**: 40; **18**: 8Grain payments, stay, **18**: 31-2Land values, **18**: 22Pork industry, **10**: 38*See also*

Saskatchewan Association of Rural Municipalities

Saskatchewan Cattle Feeders Association

Saskatchewan Stock Growers Association

Saskatchewan, GovernmentAgricultural sales, efforts, **25**: 7-8Bill C-85, position on, **25**: 5-16**Saskatchewan Association of Rural Municipalities**Role in agricultural policy, **10**: 9**Saskatchewan Cattle Feeders Association**Briefs, **10**: 21-4; **11**: 43-4Formation, **10**: 21; **11**: 43Membership, **10**: 21, 22, 24, 27; **11**: 43

Policies

National beef stabilization plan, **10**: 22-4, 29; **11**: 43, 46National marketing program, **10**: 26-7, 29Producer-controlled national agency, **11**: 44-5Willingness for cooperation, **10**: 27, 29**Saskatchewan Federation of Agriculture**Canagrex, endorsement, condition, **21**: 19; **25**: 14-5Voice of agri-business, **10**: 9**Saskatchewan Hereford Association**Sale to Chile, losses, results, **21**: 48**Saskatchewan Stock Growers Association**Beef industry, problems, position, **10**: 7, 45, 47Brief, **10**: 45-6Membership, **10**: 45, 48

Policies

Government aid to beef industry, **10**: 48Supply management, marketing boards and stabilization programs, **10**: 45-6Responsibility to membership, **10**: 9**Roberts, M. E.J., vice-président administratif, Canada Packers Inc.—***Suite*Bill C-85, teneur—*Suite*Exposé, **23**: 81-3**Roblin, honorable Duff, sénateur (Red River)**Bill C-85, **27**: 19, 21-2, 24-7

Bill C-85, teneur

Canagrex, but, objectifs, **21**: 14-22, 38-9, 41-4, 47Haricots nains blancs, **22**: 13-7Procédure, **25**: 23Saskatchewan, **25**: 10**Roosevelt, M. Franklin D., ancien président des États-Unis**Programme d'agriculture, **18**: 25**Rowe, honorable Frederick W., sénateur (Lewisporte)**Bill C-85, **27**: 13-4, 23, 27**Royaume-Uni**Boeuf, industrie, **16**: 45

Produits agricoles

«Food From Britain», adoption, **21**: 11-2Système de commercialisation, **21**: 11-2Vidéotex, **7**: 9, 11, 21, 23Technologie, développement, **7**: 6-7Ventes, **7**: 8**Roytenberg, M. Max, directeur général, Office canadien de commercialisation des oeufs**Aide au Comité, **19**: 4Antécédents, **12**: 46, 61; **14**: 7

Etude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **3**: 6, 7, 8-10, 11-7, 19-22, 25-31Exposé, **3**: 5-8, 10-1, 23-4*Programmes de mise en marché . . . au Canada*, rapport d'une étude commandée par le Comité, **8**: 5; **10**: 5, 26**Roytenberg, Rapport***Voir**Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie de boeuf au Canada***Russell, M. Keith, secrétaire, Maritime Farmers Council**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 8-11Exposé, **17**: 7-8**Russie***Voir*

Union des républiques socialistes soviétiques

Rutherford, Mme Sally, adjointe de recherches, Comité sénatorial permanent de l'agricultureAide au Comité, **19**: 4**St. Thomas, Mlle Francine**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, **17**: 44**Salaisons, industrie**Abattoirs et usines de transformation de la viande, appartenance, **15A**: 22Activités, **24**: 23

Saskatchewan Wheat Pool

- Canada Red Meats Council, establishment, recommendation, **10**: 39
- Conflict of interest, **10**: 9
- Withdrawal from Canada Grains Council, **10**: 41

Scalabrini, Yvon, President, Fédération des producteurs de porcs du Québec, Union des producteurs agricoles

- Bill C-85, subject-matter, discussion, **26**: 10-2, 14-6, 19

Schorr, David, President, Alberta Livestock Dealers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **12**: 59-60
- Statement, **12**: 57-9

Schousboe, Peter, Director of Extension, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick

- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, discussion, **1**: 42-3

Sears, J.W., Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **13**: 45-6
- Statement, **13**: 42-5

Sedwich, W.H., Beef producer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **14**: 10
- Statement, **14**: 7-9

Senator Hervé J. Michaud Experimental Farm

- Establishment, **1**: 61
- Impact, **1**: 9-10, 33, 60-1, 64
- Information dissemination, **1**: 62-4
- Research, **1**: 11, 61

Shaver, Donald McQueen, Jr., R.R. No. 1, Newton, Ontario

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **16**: 45-8

Sheep and lamb industry

- Integration into National Meat Authority, **15A**: 16

Sherwood, Hon. Cyril B., Senator (Royal), Committee Deputy Chairman

- Absence, **17**: 6
- Bill C-85, **27**: 6, 9, 25, 27-8
- Chairman of subcommittee reporting on Kent County, N.B., **1**: 6
- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 20, 28, 30-1, 32, 41, 48, 56, 64-6
- Procedure, **1**: 55-6

Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange

- Activities, membership, structure, **24**: 72-4, 85-6
- Bill C-85, position on, **24**: 72-97
- Canagrex, suggestions, recommendations, **24**: 83-4
- Minister of Agriculture, speeches, statements, quotations, **24**: 80-2
- Prime Minister, statement, support, **24**: 82

Sigurdson, Kenneth, Director, National Farmers Union, District 7

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **9**: 47

Salaisons, industrie—Suite

- Bénéficiaires des programmes de stabilisation du bœuf, **16**: 21
- Bœuf, achats, **7**: 50, 52
- Bœuf en carton, **15A**: 30
- Concentration, **7**: 49-50; **15A**: 27
- Tableaux, **15A**: 29
- Disparition, possibilités, **12**: 18-9
- Dollar au détail, part, **12**: 19; **13**: 20
- Données, compilation et diffusion, **15A**: 30-1
- Fermetures, incidence sur l'industrie du bœuf, **9**: 23, 31; **15**: 51
- Importations de bestiaux, **10**: 52-3; **13**: 24-5; **15**: 27-8
- Investissements, **15**: 65
- OBEX, appui et opposition, **7**: 48, 50
- Poids acceptables à l'abattage, **15**: 24-6
- Politiques
 - Industrie du bétail, **15**: 24; **15A**: 20-1
 - Systèmes de gestion de l'offre, **14**: 20
- Rentabilité, **2**: 10-1
- Voir aussi*
- Conseil des viandes du Canada

Saretsky, M. Tony, secrétaire-trésorier et directeur général, Alberta Canada All Breeds Association

- Agriculture, Comité des Communes, témoignage, citation (**67**: 28), **21**: 10

Saskatchewan**Bœuf, industrie**

- Embouche, expérience coopérative, **2**: 23
- Parcs d'engraissement, **10**: 21, 22, 24, 28; **13**: 17
- Perspectives, **10**: 6-7, 21-2, 24
- Production, méthodes traditionnelles, **10**: 16
- Stabilisation des parcs d'engraissement, proposition, **10**: 23-4, 25
- Troupeaux, importance moyenne, **2**: 22; **10**: 48, 52
- Veaux offerts sur le marché, **15**: 11
- Céréales, paiement, report, **18**: 31-2
- FarmStart, programme, **11**: 40; **18**: 8
- Lait, industrie, contingents, **13**: 35
- Oeufs, industrie, **3**: 28-9
- Porc, industrie, **10**: 38
- Prêts de la Société du crédit agricole, **20**: 8
- Sociétés de la Couronne, suppression, audience, rapport Wolfgang Wolff, **21**: 13; **25**: 7-8, 14
- Stabilisation du bœuf, plan, **9**: 26, 30; **10**: 16-7, 20; **11**: 14-5, 16, 25, 39-41, 50; **14**: 17; **15**: 11-2; **17**: 31-2
- But, **11**: 53
- Cotisations, **11**: 24
- Inscriptions, **11**: 23-4; **13**: 52
- Ramifications, **10**: 12, 16; **11**: 32, 38
- Restrictions, **12**: 28; **14**: 33-4
- Révision, dispositions, **12**: 52
- Transition, période, **15**: 13
- Terres, valeur, **18**: 22
- Voir aussi*

- Saskatchewan Association of Rural Municipalities
- Saskatchewan Cattle Feeders Association
- Saskatchewan Stock Growers Association

Saskatchewan, gouvernement

- Bill C-85, position, **25**: 5-16
- Produits agricoles, vente, efforts, **25**: 7-8

Saskatchewan Association of Rural Municipalities

- Rôle dans la politique agricole, **10**: 9

- Sigurdson, Kenneth, Director, National Farmers Union, District 7—**
Cont'd
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry—*Cont'd*
 Statement, **9**: 46-7
- Simpson, Ron, President, Palliser Wheat Growers' Association**
 Bill C-85, subject-matter
 Discussion, **23**: 24-32
 Statement, **23**: 17-23
- Smirle, John C., Director, Applications Development, Telidon Program, Communications Canada**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **7**: 13-5, 18-9, 26-7
 Statement, **7**: 6-13, 24-6, 31-2
- Smith, Dale, Farmer, Snowflake, Manitoba**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 Discussion, **9**: 55
 Statement, **9**: 54-5
- Snow, George S., Farmer**
 Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **12**: 53-7
- South, Alan, Chairman, Ontario Bean Producers' Marketing Board**
 Bill C-85, subject-matter
 Discussion, **22**: 10, 19, 25-6
 Statement, **22**: 6-8
- Soybeans and soybean products**
 Agriculture Canada, research program, **21**: 50, 58
 Canadian Livestock Feed Board, certificate, **21**: 56
 Canadian production, situation, **21**: 57-8; **24**: 86-7
 Canagrex, role, **21**: 51-6; **24**: 88-9
 Canned products, development, marketing, **21**: 50-1
 Competitive with Canada and other products, **21**: 58-9; **24**: 88-9
 Dealers, role, activities, **21**: 62-4
 Domestic market, competition, co-ordination, **21**: 51, 66-7
 Exports
 Canada Packers, **21**: 68
 Cargill, **21**: 67
 Contracts lost, **21**: 61-2, 65
 Historical background, **21**: 62-3
 Quality of product, **21**: 53, 55-7
 Russia, contract, profits, **21**: 67-8
 Foreign markets
 Evaluation, access, **21**: 51-2
 Expansion, commercial counsellors, trade officers, **21**: 53
 GATT, Kennedy Round, British Preferential treatment, **21**: 51, 62
 Government-to-government arrangements, **21**: 52, 65
 Japan, South East Asia, Tofu and Miso markets, **21**: 51-3
 United Kingdom, exports, **21**: 51
 Imports, reduction, **21**: 50
 Industry, development, **21**: 57-8
 Marketing, procedure, **21**: 59-60, 62-7
 Ontario
 Cash crop sector, returns to growers, **21**: 50, 54-5, 67
 China, competition, dumping, **21**: 55-6
 Crushing plants, **21**: 60
 Exports, volume, value, procedure, **21**: 56-7
 Growth, counties, **21**: 69
 Imports, volume, **21**: 57
- Saskatchewan Cattle Feeders Association**
 Création, **10**: 21; **11**: 43
 Désir de coopération, **10**: 27, 29
 Membres, **10**: 21, 22, 24, 27; **11**: 43
 Mémoires, **10**: 21-4; **11**: 43-4
 Politiques
 Organisme national contrôlé par les producteurs, **11**: 44-5
 Programme national de commercialisation, **10**: 26-7, 29
 Programme national de stabilisation de l'industrie du boeuf, **10**: 22-4, 29; **11**: 43, 46
- Saskatchewan Federation of Agriculture**
Voir
 Fédération d'agriculture de la Saskatchewan
- Saskatchewan Hereford Association**
 Vente au Chili, pertes, conséquences, **21**: 48
- Saskatchewan Stock Growers Association**
 Boeuf industrie, problèmes, position, **10**: 7, 45, 47
 Membres, **10**: 45, 48
 Mémoire, **10**: 45-6
 Politiques
 Aide gouvernementale à l'industrie du boeuf, **10**: 48
 Gestion de l'offre, office de commercialisation et de stabilisation, **10**: 45-6
 Responsabilité envers ses membres, **10**: 9
- Saskatchewan Wheat Pool**
 Conflits d'intérêts, **10**: 9
 Conseil canadien de producteurs de viande rouge, établissement, recommandation, **10**: 39
 Rupture avec le Conseil des grains du Canada, **10**: 41
- Scalabrini, M. Yvon, président, Fédération des producteurs de porc du Québec, Union des producteurs agricoles**
 Bill C-85, teneur, discussion, **26**: 10-2, 14-6, 19
- Schorr, M. David, président, Alberta Livestock Dealers' Association**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **12**: 59-60
 Exposé, **12**: 57-9
- Schousboe, M. Peter, directeur de l'Extension, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**
 Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, discussion, **1**: 42-3
- Sears, M. J.W., éleveur**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **13**: 45-6
 Exposé, **13**: 42-5
- Sedgwick, M. W.H., éleveur**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **14**: 10
 Exposé, **14**: 7-9
- Shaver, M. Donald McQueen, fils, R.R. n° 1, Newton, Ontario**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **16**: 45-8

Soybeans and soybean products—Cont'd

Ontario—Cont'd

- Production, costs, volume, **21**: 50, 54-7
- Research, grants, **21**: 50, 54
- Promotion, **21**: 51, 55-6
- Quebec, situation, **21**: 59
- Sales, terms and conditions, **21**: 50-1

Spain

- Poultry consumption, **2**: 8

Sparrow, Hon. Herbert O., Senator (Saskatchewan), Committee Deputy Chairman pro tem, Committee Chairman [issues 19 to 27]

Bill C-85, subject-matter

- Alberta, position on, **23**: 10-3, 16-7
- Canadian Export Association, **23**: 85, 90, 93
- Canadian Federation of Agriculture, **23**: 57-8, 72-3
- Canagrex, purpose, objectives, **21**: 31, 45; **25**: 42-3, 45
- Grain, **25**: 20-3
- Livestock and beef industries, **22**: 41, 44, 52; **23**: 34, 36-8
- New Brunswick, **24**: 40-1, 44-5
- Ontario Federation of Agriculture, **24**: 57
- Palliser Association, **23**: 25, 27-9, 31
- Procedure, **21**: 5, 22, 49, 62, 69-70; **22**: 6, 27-8, 54; **23**: 6, 17, 20, 24, 32, 39-40, 56, 76, 94; **24**: 6, 22, 35, 39, 45, 62, 70-2, 97; **25**: 5, 15-6, 23, 46; **26**: 5, 19
- Saskatchewan, **25**: 9-10, 13-6
- Soybeans, **21**: 54-8, 60, 64, 66
- Supply and Services Canada, **24**: 10, 16-8, 21
- Tobacco industry, **23**: 48, 52-4
- White pea beans, **22**: 26
- Bill C-134, **20**: 15, 17
- Procedure, **20**: 6, 22

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Alternative Marketing ... in Canada, proposals, **15**: 35

Beef industry

- Balkanization, **15**: 60
- Canada-U.S. trade, **15**: 60
- Cattlemen and organizations, **11**: 47-8, **15**: 48-9
- Consumption, **12**: 15
- Energy costs, increases, **11**: 39
- Feed, **15**: 65
- Feeder cattle, **15**: 41
- Loans, **10**: 24
- Prices, **12**: 36
- Producers, control of product, **12**: 29
- Profits and losses, **11**: 47; **15**: 28
- Stabilization, **10**: 25; **12**: 43
- Saskatchewan, **11**: 39; **15**: 13
- Supply management, **15**: 41

National Farmers Union, **11**: 29-30; **15**: 13-4

- Procedure, **10**: 5-6, 15, 21, 24, 27, 29-30, 39, 45, 48; **11**: 5-6, 19, 27, 29, 31, 37, 41, 44, 48, 50, 52, 56, 57; **12**: 6-7, 11, 12, 31, 32, 36, 38, 39, 42, 45, 51; **15**: 6, 10, 16-7, 19, 22, 26, 29, 32, 33, 38, 39, 41, 46, 47, 49, 53, 54, 59, 60-1, 65-6

Renfrew County Cattlemen's Association, **15**: 44, 45, 46Western Cow-Calf Producers Association, **10**: 19, 27Western Quebec Feedlot Association, **15**: 40Witnesses, background, **11**: 46, 47*Industry in Turmoil*, foreword, **19**: 5Member of Parliament participating as a member of the committee, **22**: 28**Squam Bay Livestock Association**Brief, **14**: 15-6Membership, **14**: 16**Sherwood, honorable Cyril B., sénateur (Royal), vice-président du Comité**Absence, **17**: 6Bill C-85, **27**: 6, 9, 25, 27-8Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 20, 28, 30-1, 32, 41, 48, 56, 64-6Procédure, **1**: 55-6Président du sous-comité chargé du rapport sur le comté de Kent, **1**: 6**Sigurdson, M. Kenneth, directeur, Syndicat national des cultivateurs, district 7**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 47Exposé, **9**: 46-7**Simpson, M. Ron, président, Palliser Wheat Growers' Association**

Bill C-85, teneur

Discussion, **23**: 24-32Exposé, **23**: 17-23**Smirle, M. John C., directeur, Développement des demandes, programme Telidon, Communications Canada**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **7**: 13-5, 18-9, 26-7Exposé, **7**: 6-13, 24-6, 31-2**Smith, M. Dale, agriculteur, Snowflake, Manitoba**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 55Exposé, **9**: 54-5**Snow, M. George S., exploitant agricole**Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **12**: 53-7**Société Canagrex, Loi***Voir*

Bill C-85, teneur

Société du crédit agricoleArgent, besoins, **13**: 60; **18**: 29Capital, **18**: 6, 26-7Comptes en banque, **18**: 6Conseil, membres, **18**: 6Entente avec le Nouveau-Brunswick, **1**: 64Étalement du revenu, programme à l'intention des producteurs de boeuf, administration, recommandation du Comité, **19**: 14Marge pour le fonctionnement et l'épouement des pertes, **18**: 16, 26, 27Organisme de la Couronne, **18**: 17Pertes, défauts, comptes en souffrance et recouvrement des dettes, **18**: 9-10, 16, 31, 32-3; **20**: 16-8Pouvoir d'emprunt, **18**: 6, 17-8, 27-8Capitaux privés, sources, **18**: 9-10, 11Prêts, **20**: 12-3, 15-6Allocation parmi les provinces, **18**: 8, 33; **20**: 7Assurance au bénéficiaire dont le cas est à l'étude, **20**: 9-10Avances, **18**: 7Critères, **18**: 13, 14-5, 23-4; **20**: 9-10Délais pour approuver, **18**: 15; **20**: 9Frais et honoraires, **18**: 7, 17Frais juridiques, **20**: 20-1

Stalwick, Jim, Director, Western Canada Cow-Calf Producers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **10**: 16-21
 - Statement, **10**: 6-15

Standing Senate Committee on Agriculture

- See*
 - Agriculture, Standing Senate Committee

Stephenson, Don, Cow-calf rancher

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **13**: 58
 - Statement, **13**: 57-8

Steuart, Hon. David Gordon, Senator (Prince Albert-Duck Lake)

- Bill C-88, **18**: 11, 22-6
- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, tobacco industry, **6**: 11, 17-8, 19

Stewart, Ward, Retired

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **17**: 36-7
 - Statement, **17**: 35

Storey, J.A., Secretary, Saskatchewan Cattle Feeders Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **11**: 43-4

Strain, Ted, President, National Farmers Union

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **15**: 10-4, 16
 - Statement, **15**: 6-10

Supply and Services Canada

- Agri-food products
 - Canadian products, purchasing for other government agencies, **24**: 11-2
 - Export contracting services, **24**: 7, 10-2
 - Foreign markets, finding, **24**: 7-8, 12-4, 18
- Bill C-85, Canagrex, support, **24**: 6-10
- Contracts, value, **24**: 15
- Export Supply Centre, **24**: 14-5, 18
- Food and Drug Directorate, role, **24**: 11
- Personnel, activities, **24**: 15

Swartz, Clifford, Chairman, Canagrex Subcommittee, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange

- Bill C-85, subject-matter
 - Discussion, **24**: 85-97
 - Statement, **24**: 72-81, 84-5

Swift Canadian Co., Limited

- Packing house closure, **9**: 23, 31

Swine industry

- See*
 - Pork industry

Tait, Fred, Farmer

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **9**: 58

Société du crédit agricole—Suite

Prêts—Suite

- Groupes indiens, **18**: 33-4
- Intérêt, taux, **18**: 9, 10, 13-4, 20-1; **20**: 10, 18
- Limite d'âge, suppression, **18**: 7, 32
- Limites maximales, **18**: 6-7, 34
- Palements anticipés, **20**: 18-9
- Ratio d'endettement accepté, **20**: 22
- Refinancement, **20**: 20, 21
- Refus, **18**: 16
- Termes, **18**: 20, 27
- Prêts et emprunts, taux, différence, **18**: 26-7
- Programme spécial d'aide financière à l'agriculture, **18**: 8, 13, 15-6, 28-31; **20**: 6-7, 8, 22
- Allocations et prêts, **20**: 10-3, 15
- Conditions, **20**: 21-2
- Demandes, **20**: 8-9
- Plafond, démarches pour faire relever, **20**: 13-5
- Programmes provinciaux d'emprunts, comparaison, **18**: 21
- Rôle, **18**: 14-5, 19

Société pour l'expansion des exportations

- Assurance, exigences de paperasserie, **25**: 18-20
- Bétail de race pure, exportation, financement, assurance, **21**: 15
- Rôle, **23**: 86-7; **24**: 84, 90; **25**: 6
- Saskatchewan, gouvernement, collaboration, **25**: 12

Société Radio-Canada

- Market Place*, émission du 31 janvier 1982 au sujet des offices de commercialisation, **17**: 35, 36
- Telidon, renseignements, transmission, **7**: 19

Sociétés de la Couronne

- Exécutif, conseil d'administration, pouvoirs, **21**: 19-20
- Suppression, **21**: 13, 19, 33
- Surveillance et vérification, **22**: 51; **24**: 66

South, M. Alan, président, Ontario Bean Producers' Marketing Board

- Bill C-85, teneur
 - Discussion, **22**: 10, 19, 25-6
 - Exposé, **22**: 6-8

Sparrow, honorable Herbert O., sénateur (Saskatchewan), vice-président intérimaire du Comité, président du Comité [fascicule nos 19 à 27]

- Bill C-85, teneur
 - Alberta, position, **23**: 10-3, 16-7
 - Approvisionnements et Services Canada, **24**: 10, 16-8, 21
 - Association canadienne d'exportation, **23**: 85, 90, 93
 - Bétail et boeuf, industries, **22**: 41, 44, 52; **23**: 34, 36-8
 - Canagrex, but, objectifs, **21**: 34, 45; **25**: 42-3, 45
 - Céréales, **25**: 20-3
 - Fédération canadienne de l'agriculture, **23**: 57-8, 72-3
 - Fédération de l'agriculture de l'Ontario, **24**: 57
 - Fèves soja, **21**: 54-8, 60, 64, 66, 69-70
 - Haricots nains blancs, **22**: 26
 - Nouveau-Brunswick, **24**: 40-1, 44-5
 - Palliser Association, **23**: 25, 27-9, 31
 - Procédure, **21**: 5, 22, 49, 62; **22**: 6, 27-8, 54; **23**: 6, 17, 20, 24, 32, 39-40, 56, 76, 94; **24**: 6, 22, 35, 39, 45, 62, 70-2, 97; **25**: 5, 15-6, 23, 46; **26**: 5, 19
 - Saskatchewan, **25**: 9-10, 13-6
 - Tabac, industrie, **23**: 48, 52-4
- Bill C-134, **20**: 15, 17
- Procédure, **20**: 6, 22

Taxes

- Capital gains on quota, position of Christian Farmers' Federation of Ontario, **16**: 51, 52
- Farm sale profits, **6**: 25
- Income of beef producers, Committee recommendation, **19**: 14

Taylor, Gregory

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 47-9

Tebbutt, Nel, National Farmers Union (Region 3)

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **16**: 22-4
 - Statement, **16**: 16-22

Teichroeb, Chairman, Beef Committee, Canadian Meat Council

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 25-7

Telidon

- Advertising, role, **7**: 17-8, 22
- Applications, **7**: 12, 18, 31-2
 - Agricultural, **7**: 12, 13-4, 15, 29-30, 44
- Background, **7**: 6-8
- Capabilities, **7**: 10-2, 20, 25-6, 28, 29-30
 - Two-way communications, **7**: 13-5, 19
- Cost to users, **7**: 16-8, 22-3, 27, 29
 - Business expense, **7**: 20
- Data bases, **7**: 24, 26-7, 30, 31
- French and British videotex, comparison, **7**: 9, 11
- Impact, **7**: 31
- International standards, compliance, **7**: 7, 9
- Market outlook, **7**: 8, 29
- Operation, **7**: 8-9, 11, 18-9, 24-6
- Sales, **7**: 9-10, 11-2, 21
- Technology, **7**: 9, 10-1
- Terminals, **7**: 11, 26-7
 - Cost, **7**: 16-7, 23, 24
- Usage to date, **7**: 21
- See also*
- Infomart—Projects

Terfloth, B.H., President, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **23**: 85, 88-9, 91, 93-4
- Statement, **23**: 93-5

Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.

- Background, **23**: 83-4
- Exports, range of products, **23**: 85

Thacker, Blaine A., M.P.(Lethbridge-Foothills)

- Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture), report, **4**: 12-3
- Pork, U.S., market, potential, **4**: 12
- Pork industry, Alberta, supply-management, support, **4**: 13

There's a Lot More to Health than not Being Sick

- Study by Bruce Larson, **16**: 34

Thiesson, Stuart, Executive Secretary, National Farmers Union

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **15**: 12, 15

Sparrow, honorable Herbert O., sénateur (Saskatchewan), vice-président intérimaire du Comité, président du Comité [fascicule nos 19 à 27]—Suite

- Député participant à titre de membre du comité, **22**: 28
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Boeuf, industrie
 - Aliments pour l'engraissement, **15**: 65
 - Balkanisation, **15**: 60
 - Bénéfices et déficits, **11**: 47; **15**: 28
 - Commerce, Canada-États-Unis, **15**: 60
 - Consommation, **12**: 15
 - Éleveurs et organisations, **11**: 47-8; **15**: 48-9
 - Énergie, coût, augmentations, **11**: 39
 - Gestion de l'offre, **15**: 41
 - Prêts, **10**: 24
 - Prix, **12**: 36
 - Producteurs, contrôle sur le produit, **12**: 29
 - Stabilisation, **10**: 25; **12**: 43
 - Saskatchewan, **11**: 39; **15**: 13
 - Procédure, **10**: 5-6, 15, 21, 24, 27, 29-30, 39, 45, 48; **11**: 5-6, 19, 27, 29, 31, 37, 41, 44, 48, 50, 52, 56, 57; **12**: 6-7, 11, 12, 31, 32, 36, 38, 39, 42, 45, 51; **15**: 6, 10, 16-7, 19, 22, 26, 29, 32, 33, 38, 39, 41, 46, 47, 49, 53, 54, 59, 60-1, 65-6
 - Programmes de mise en marché ... au Canada, propositions, **15**: 35
 - Renfrew County Cattlemen's Association, **15**: 44, 45, 46
 - Syndicat national des cultivateurs, **11**: 29-30; **15**: 13-4
 - Témoin, antécédents, **11**: 46, 47
 - Western Cow-Calf Producers Association, **10**: 19, 27
 - Western Quebec Feedlot Association, **15**: 40, 41
 - Industrie (L') en ébullition, avant-propos, **19**: 5

Squam Bay Livestock Association

- Membres, **14**: 16
- Mémoire, **14**: 15-6

Stabilisation des prix agricoles, Loi (ASA)

- Adoption, **5A**: 1
- Boeuf, industrie, paiements, **10**: 12
- Programme de stabilisation à 90 p. 100, **10**: 23, 25-6; **11**: 7, 45-6, 51-2; **13**: 49; **15A**: 43
- Recommandations
 - Producteurs de boeuf, paiements, **9**: 10
- Révision, **15**: 53

Stalwick, M. Jim, directeur, Western Canada Cow-Calf Producers Association

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **10**: 16-21
 - Exposé, **10**: 6-15

Station fédérale de recherches agricoles Hervé J. Michaud

- Voir*
- Ferme expérimentale Sénateur Hervé J. Michaud

Stephenson, M. Dan, éleveur-naisseur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **13**: 58
 - Exposé, **13**: 57-8

Thompson, Hon. Andrew, Senator (Dovercourt)

Bill C-134, **20**: 7-8, 15-7, 20, 21, 22

Examination of aspects of the Canadian livestock industry

Agriculture, Standing Senate Committee, hearings, **12**: 50, 62;
13: 64

Alberta Cattle Commission, **12**: 26-7, 28; **13**: 16-7

Alberta Cattle Feeders Association, **13**: 41

Alberta Cattle Producers Association, **13**: 8-9

Alberta Livestock Dealers Association, **12**: 60

Alternative Marketing ... in Canada, **12**: 26; **13**: 16, 56

Beef industry

Calves and cull cows from dairy industry, **8**: 23

Canada—U.S. trade, **12**: 27

Cow-calf production, **2**: 23-4

Cycles, **7**: 47

Government intervention, **12**: 13

Grain-fed cattle, **2**: 18

Imports and exports, **2**: 18, 19, 20; **10**: 18; **13**: 18, 29

Interest rates, **13**: 46

Marketing, **2**: 25; **10**: 53; **13**: 21, 54

OBEX, **7**: 35, 38, 41-3, 44, 47

Marketing and stabilization alternatives, **7**: 52-3; **8**: 27-8, 29;

10: 25, 26, 42-4; **11**: 37; **12**: 12, 33-4; **13**: 37, 58

Mixed farms, **8**: 24

Producers

Attitude toward supply management, **8**: 30-1; **13**: 9

Control over prices, **12**: 30

Small and part-time, **12**: 12; **13**: 37-8

Young, **12**: 42-3; **13**: 21

Production, **2**: 13-4

Profits, **2**: 12

Quebec, catch-up, **8**: 17

Receipts, **2**: 16; **13**: 22

Saskatchewan, **13**: 17

Stabilization, **8**: 14-5, 16; **10**: 19-21, 23, 25; **11**: 23; **12**: 43, 50

ASA 90 plan, **10**: 25-6; **11**: 45

Saskatchewan, **11**: 25; **12**: 52

U.S. response, **12**: 59-60

Viable units, **8**: 24; **12**: 12

Beef Watch, **2**: 21

Egg industry, **3**: 7, 12, 22-3, 25-6, 28, 30, 31

Investments in agriculture industry, encouragement, **13**: 48

Marketing boards, **2**: 26-7

CEMA, **3**: 5, 6, 9, 17-9, 29-30

Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board,
6: 21-3

Meat Import Act, **11**: 50-1

National Farmers Union, policies, **11**: 30, 42

Procedure, **8**: 17, 18; **11**: 29; **12**: 54, 55, 64; **13**: 22, 29, 38, 51, 54,
58

Saskatchewan Cattle Feeders Association, **11**: 44-5

Saskatchewan Stock Growers Association, **10**: 47-8

Telidon, **7**: 13-5, 17, 21-2, 26-7, 28, 29, 30

Tobacco industry, **6**: 10, 16, 23, 30

Western Canada Cow-Calf Producers Association, **11**: 24, 26

Inquiry into the implementation of the recommendations contained
in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*

Agricultural development, **1**: 17, 46-7

French language services, **1**: 42-3

Grain production, **1**: 15

Horticulture, **1**: 31-2

Kent Region Pilot Project, **1**: 42, 57

Livestock industry, **1**: 2, 26

Senator Hervé J. Michaud Experimental Farm, **1**: 62-3

Tobacco production, **1**: 19-20

Vegetable production, **1**: 13, 28, 31

Stewart, honorable David Gordon, sénateur (Prince Albert-Duck Lake)

Bill C-88, **18**: 11, 22-6

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, tabac,
industrie, **6**: 11, 17-8, 19

Stewart, M. Ward, retraité

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **17**: 36-7

Exposé, **17**: 35

Storey, M. J.A., secrétaire, Saskatchewan Cattle Feeders Association

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé,
11: 43-4

Strain, M. Ted, président, Syndicat national des cultivateurs

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **15**: 10-4, 16

Exposé, **15**: 6-10

Subvention au développement régional, Loi modifiant la Loi

Voir

Bill C-35

Swartz, M. Clifford, président, sous-comité de la société Canagrex, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange

Bill C-85, teneur

Discussion, **24**: 85-97

Exposé, **24**: 72-81, 84-5

Swift Canadian Co., Limited

Abattoir-usine, fermeture, **9**: 23, 31

Syndicat national des cultivateurs

Bill C-46, mémoire présenté au Comité permanent de l'Agriculture
de la Chambre des communes, **15**: 11

Canagrex, appui, **21**: 13; **25**: 12-4

Comité chargé de définir et de préciser la politique favorisant la
création d'un conseil national des viandes, **15**: 7; **15A**: 1

Programmes de mise en marché ... au Canada, analyse, **15A**: 1-4

Membres, **9**: 46, 47; **15**: 12; **17**: 32

Mémoires, **9**: 46-7; **11**: 27-9; **15**: 6-10; **15A**: 1-18; **16**: 16-22; **17**: 27-
30

Politiques

Commercialisation, **11**: 27-8; **13**: 62; **15A**: 12-3

Conseil national de viandes, **9**: 47; **11**: 29, 30-1; **15**: 7-10;
15A: 9-16, 18; **16**: 21, 27; **17**: 30-1

Mise en commun, **15**: 13

Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **11**: 29

Planification, système public, **11**: 29

Régimes provinciaux, **15**: 13

Stabilisation, **16**: 21, 23-4; **17**: 29-30, 31-2

Saskatchewan, programme de stabilisation du boeuf, position,
15: 11-2

Syndicats

Forme de gestion de l'offre, **9**: 21

Système métrique, conversion

Opposition, secteur agricole, **9**: 24; **10**: 15

Thordarson, Evans, President, Western Canada Cow-Calf Producers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **11**: 20-7, 39-41, 51-2
- Statement, **11**: 5-19

Thorlakson, Ben, President, Alberta Cattle Feeders Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
- Discussion, **13**: 41-2
- Statement, **13**: 39-41

Tobacco industry

- Buyers, **6**: 20-1, 30
- Canagrex, support, need for, usefulness, **23**: 42-3, 46-51, 55
- Cigar wrappers, **6**: 12, 28
- Cigarettes, **6**: 15, 21, 31
- Tobaccos, blends, **23**: 48, 50-1
- Cultivation, harvest and shipping, **6**: 12-4
- Department of Industry, ..., services, effectiveness, **23**: 45-6
- Excise taxes and tariffs, **6**: 15, 27
- Exports and imports, **6**: 8, 20, 27
- CIDA, funds to foreign countries, uses, **23**: 46
- Competition, **23**: 41-2, 47, 49
- Credit, establishment, need for, **23**: 45-7, 50, 53-4
- Markets, prospects, **23**: 48-9, 51
- Mechanism, implementation, request for, **23**: 40
- Problems, United States, **23**: 41, 45-7
- Programs and services offered, use, access, **23**: 48, 54
- Statistics, **23**: 40, 44
- Growth, **6**: 17
- Maritime provinces, **6**: 14-5, 17
- Marketing boards, **6**: 23
- Marketing system, promotion, **6**: 8, 14, 20-1; **23**: 40, 42-5, 50-5
- Price, setting, **23**: 50
- Producers, migration, **6**: 19
- Production
 - Provinces, processing, **23**: 44
 - Revenue, profit, **23**: 40, 42, 44, 55
- Relevance to livestock industry, **6**: 11-2, 22
- Research, **6**: 31
- Sale, system, **23**: 40, 50-2, 54-5
- Seasonal help, recruiting, student exchange program with EEC, **23**: 51-2
- Smokers, rate, increases, **23**: 49
- Smoking, campaigns against, world-wide, **23**: 49
- Supply management system, **23**: 52
- Tobacco, quality, **23**: 47, 49, 51
- See also*
- New Brunswick—Tobacco industry
- Ontario—Tobacco industry
- Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Quebec—Tobacco industry

Tougher, Gary, President, Prairie-West Grain

- Bill C-85, subject-matter
- Discussion, **25**: 19-23
- Statement, **25**: 16-9

Tracy, Lawrence, Western Quebec Feedlot Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **15**: 39

Tabac, industrie

- Acheteurs, **6**: 20-1, 30
- Canagrex, appui, besoin, utilité, **23**: 42-3, 46-51, 55
- Cigares, feuilles enveloppantes, **6**: 12, 28
- Cigarettes, **6**: 15, 21, 31
- Tabacs, composition, **23**: 48, 50-1
- Commercialisation, système, promotion, **6**: 8, 14, 20-1; **23**: 40, 42-5, 50-5
- Croissance, **6**: 17
- Culture, récolte et expédition, **6**: 12-4
- Droit d'accise et tarifs, **6**: 15, 27
- Exportations et importations, **6**: 8, 20, 27
- ACDI, fonds à des pays étrangers, utilisation, **23**: 46
- Concurrence, **23**: 41-2, 47, 49
- Ligne de crédit, besoin, **23**: 45-7, 50, 53-4
- Marchés, débouchés, **23**: 48-9, 51
- Organisme d'aide, mise en place, demande, **23**: 40
- Problèmes, États-Unis, **23**: 41, 45-7
- Programmes et services offerts, utilisation, accès, **23**: 48, 54
- Statistiques, **23**: 40, 44
- Fumeurs, nombre, hausse, **23**: 49
- Maritimes, provinces, **6**: 14-5, 17
- Ministère de l'Industrie ..., services, efficacité, **23**: 45-6
- Offices de commercialisation, **6**: 23
- Ouvriers saisonniers, recrutement, programme d'échange d'étudiants avec CEE, **23**: 51-2
- Prix, fixation, **23**: 50
- Producteurs, migration, **6**: 19
- Production
 - Provinces, traitement, **23**: 44
 - Revenus, profits, **23**: 40, 42, 44, 55
- Rapport avec l'industrie du bétail, **6**: 11-2, 22
- Recherches, **6**: 31
- Système de gestion de l'offre, **23**: 52
- Tabac, qualité, **23**: 47, 49, 51
- Tabagisme, campagnes contre, mondiales, **23**: 49
- Vente, système, **23**: 40, 50-2, 54-5
- Voir aussi*
- Nouveau-Brunswick—Tabac, industrie
- Ontario—Tabac, industrie
- Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Québec—Tabac, industrie

Tait, M. Fred, agriculteur

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **9**: 58

Taylor, M. Gregory

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 47-9

Tebbutt, M. Nel, Syndicat national des cultivateurs (Région 3)

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
- Discussion, **16**: 22-4
- Exposé, **16**: 16-22

Teichroeb, M. Lou, président, Comité du boeuf, Conseil des viandes du Canada

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 25-7

Transportation

- Crowsnest Pass freight rates
 - Abolition
 - Cost, **10**: 34
 - Support, **12**: 10, 48
 - Deliberations, stress and strain, **23**: 18
 - Gilson committee recommendations, implementation, **23**: 19
 - Impact on livestock industry, **9**: 12, 46-7; **10**: 38; **13**: 43-4, 45-6, 60
 - Payment of shortfall to producers, **4**: 14; **12**: 55-6
 - Reform, need for, **23**: 19
 - Responsibility, **12**: 50-1
 - Retention supported, **9**: 48; **10**: 14; **11**: 8, 29
 - Roadblock to increased production and marketing of western food products, **4**: 19; **23**: 19
- Flights between Edmonton and Kamloops, **14**: 57
- Freight rebates, **11**: 28
- Policy, development, **9**: 45
- VIA Rail cutbacks, **11**: 32-3

Tremblay, Jean-Marie, President, Fédération des producteurs de bovins du Québec

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **8**: 12-3, 15-6, 17-20, 22-3, 24-5, 26-30
 - Statement, **8**: 6-7

Tudor Price, Richard, International Marketing Director, Canadian Dairy Commission

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **5**: 16-8, 26

UPA

- See*
 - Union des producteurs agricoles

USSR

- See*
 - Union of Soviet Socialist Republics

Union des producteurs agricoles (UPA)

- Beef, quota system, position, **8**: 30
- Bill C-85, subject-matter
 - Brief, content, **26**: 6
 - Brief to Commons Standing Committee on Agriculture, quotes, **26**: 6-9
 - Position, recommendations, steps, **21**: 13; **26**: 6-19
- Brief, **8**: 7-11
- Membership, **26**: 12, 16
- Policies
 - Market management programs, **8**: 26
 - Stabilization of beef industry, **8**: 10-1, 23-4
- Role, activities, **26**: 17

Union of Soviet Socialist Republics (USSR)

- Agricultural and food products, exports, **21**: 14
- Food production, difficulties, **13**: 51, 63

Unions

- Form of supply management, **9**: 21

United Grain Growers

- Conflict of interest, **10**: 9
- Grain, Canagrex, motion, **21**: 24

Telidon

- Applications, **7**: 12, 18, 31-2
 - Agricoles, **7**: 12, 13-4, 15, 29-30, 44
- Banques de données, **7**: 24, 26-7, 30, 31
- Capacité, **7**: 10-2, 20-1, 25-6, 28, 29-30
 - Communications à deux sens, **7**: 13-5, 19
- Coût aux usagers, **7**: 16-8, 22-3, 27, 29
 - Frais d'exploitation, **7**: 20
- Fonctionnement, **7**: 8-9, 11, 18-9
 - Dépistage d'informations, **7**: 24-6
- Historique, **7**: 6-8
- Incidence, **7**: 31
- Marchés, perspectives, **7**: 8, 29
- Normes internationales, adhérence, **7**: 7, 9
- Publicité, fonction, **7**: 17-8, 22
- Technologie, **7**: 9, 10-1
- Terminaux, **7**: 11, 26-7
 - Coût, **7**: 16-7, 23, 24
- Utilisation actuelle, **7**: 21
- Ventes, **7**: 9-10, 11-2, 21
- Vidéotex, systèmes français et britannique, comparaison, **7**: 9, 11
 - Voir aussi*
- Infomart—Projets

Témoins

- Opinions et occupations, relation éventuelle entre, **15**: 65

Terfloth, M. B.H., président, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.

- Bill C-85, teneur
 - Discussion, **23**: 85, 88-9, 91, 93-4
- Exposé, **23**: 83-5

Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.

- Exportations, variété des produits, **23**: 85
- Historique, **23**: 83-4

Terre-Neuve

- Boeuf, importations, **2**: 15
 - Voir aussi*
- Maritimes, provinces

Thacker, M. Blaine A., député (Lethbridge-Foothills)

- Hog Marketing Review Committee (Alberta Agriculture), rapport, **4**: 12-3
- Porc, industrie, Alberta, système de gestion des approvisionnements, appui, **4**: 13
- Porc, marché aux États-Unis, possibilités, **4**: 12

There's a Lot More to Health than not Being Sick

- Étude de M. Bruce Larson, **16**: 34

Thiesson, M. Stuart, secrétaire exécutif, Syndicat national des cultivateurs

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **15**: 12, 15

Thompson, honorable Andrew, sénateur (Dovercourt)

- Bill C-134, **20**: 7-8, 15-7, 20, 21, 22
- Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
 - Agriculture, développement, **1**: 17, 46-7
 - Élevage, **1**: 21, 26
- Ferme expérimentale Sénateur Hervé J. Michaud, **1**: 62-3

United Kingdom

- Agricultural products
 - "Food From Britain", passing into law, **21**: 11-2
 - Trading system, **21**: 11-2
- Beef industry, **16**: 45
- Videotex, **7**: 9, 11, 21, 23
 - Sales, **7**: 8
 - Technology, development, **7**: 6-7

United States

- Agriculture industry
 - Conditions favourable to beef and pork production, **16**: 37
 - Export Trading Act, passage, **21**: 11; **27**: 8
 - Long-term credit programs, **18**: 9, 25
 - Trading practices, **21**: 11
 - Vertical integration, **16**: 47
- Beef industry
 - Advertising, **9**: 55
 - Hamburger beef, **14**: 18
 - Small operations, **13**: 18
- Dairy industry, **5**: 18-9
- Egg industry, **14**: 22-3
- Farm credit investment, fiscal encouragement, **13**: 48; **15**: 19
- Grain embargo against USSR, impact on livestock industry, **11**: 27
- Market for Canadian beef, **11**: 21; **12**: 25; **13**: 27; **16**: 46
- Marketing, agricultural commodities, electronic systems, **7**: 40
- Municipal bonds and debentures, **18**: 12
- Party pricing system, **9**: 59
- Supply management, **16**: 29
- Tobacco industry, **6**: 11, 14
- Trade with Canada, **14**: 58
 - Beef and pork, imports, **2**: 18; **4**: 12; **10**: 31
 - Closing of border to Canadian beef, likelihood, **12**: 59-60
 - Price and wage controls, impact, **15**: 55
- Videotex
 - Purchases, **7**: 11-2, 21
 - Tariffs, research, **7**: 22

van Donbersgoed, Elbert, Director, Research and Policy, Christian Farmers' Federation of Ontario

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **16**: 52
 - Statement, **16**: 49-52

Van Heyst, Don, President, Manitoba Cattle Producers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **9**: 13-7
 - Statement, **9**: 7-13

Venezuela

- Telidon purchase, **7**: 9-10

Waddy, Percy, Dairy Farmer, Salisbury, N.B.

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry, statement, **17**: 44

Wade, Jim, District Extension Supervisor, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick

- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*
 - Discussion, **1**: 31-2, 34-43
 - Slide presentation, discussion, **1**: 10, 17-20, 22-30

Thompson, honorable Andrew, sénateur (Dovercourt)—Suite

- Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*—Suite
 - Grains, production, **1**: 15
 - Horticulture, **1**: 31-2
 - Légumes, production, **1**: 13, 28, 31
 - Projet-pilote de la Région de Kent, **1**: 42, 57
 - Services en français, **1**: 42-3
 - Tabac, production, **1**: 19-20
- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Agriculture, Comité sénatorial permanent, audiences, **12**: 50, 62; **13**: 64
 - Alberta Cattle Commission, **12**: 26-7, 28; **13**: 16-7
 - Alberta Cattle Feeders Association, **13**: 41
 - Alberta Cattle Producers Association, **13**: 8-9
 - Alberta Livestock Dealers Association, **12**: 60
 - Beef Watch*, **2**: 21
 - Boeuf, industrie
 - Bénéfices, **2**: 12
 - Bétail d'engraissement, **2**: 18
 - Canada-États-Unis, commerce, **12**: 27
 - Commercialisation, **2**: 25; **10**: 53; **13**: 21, 54
 - OBEX, **7**: 35, 38, 41-3, 44, 47
 - Cycles, **7**: 47
 - Élevage-naissage, **2**: 23-4
 - Exploitations agricoles combinées, **8**: 24
 - Exploitations viables, **8**: 24; **12**: 12
 - Importations et exportations, **2**: 18, 19, 20; **10**: 18; **13**: 18, 29
 - Intérêt, taux, **13**: 46
 - Intervention gouvernementale, **12**: 13
 - Mise en marché et stabilisation, solutions de rechange, **7**: 52-3; **8**: 27-8, 29; **10**: 25, 26, 42-4; **11**: 37; **12**: 33-4; **13**: 37, 58
 - Petits exploitants à temps partiel, **12**: 12; **13**: 37-8
 - Producteurs
 - Attitude quant à la gestion de l'offre, **8**: 30-1; **13**: 9
 - Contrôle sur les prix, **12**: 30
 - Jeunes, **12**: 42-3; **13**: 21
 - Production, **2**: 13-4
 - Québec, rattrapage, **8**: 17
 - Recettes, **2**: 16; **13**: 22
 - Saskatchewan, **13**: 17
 - Stabilisation, **8**: 14-5, 16; **10**: 19-21, 23, 25; **11**: 23; **12**: 43, 50
 - ASA 90, plan, **10**: 25-6; **11**: 45
 - États-Unis, réponse, **12**: 59-60
 - Saskatchewan, **11**: 25; **12**: 52
 - Veaux et vaches de réforme de la production laitière, **8**: 23
 - Loi sur l'importation de la viande, **11**: 50-1
 - Oeufs, industrie, **3**: 7, 12, 22-3, 25-6, 28, 30, 31
 - Offices de commercialisation, **2**: 26-7
 - OCCO, **3**: 5, 6, 9, 17-9, 29-30
 - Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board, **6**: 21-3
 - Placements dans l'industrie de l'agriculture, encouragement, **13**: 48
 - Procédure, **8**: 17, 18; **11**: 29; **12**: 54, 55, 64; **13**: 22, 29, 38, 51, 54, 58
 - Programmes de mise en marché ... au Canada*, **12**: 26; **13**: 16, 56
 - Saskatchewan Cattle Feeders Association, **11**: 44-5
 - Saskatchewan Stock Growers Association, **10**: 47-8
 - Syndicat national des cultivateurs, **11**: 30, 42
 - Tabac, industrie, **6**: 10, 16, 23, 30
 - Telidon, **7**: 13-5, 17, 21-2, 26-7, 28, 29, 30
 - Western Canada Cow-Calf Producers Association, **11**: 24, 26

Thordarson, M. Evans, président, Western Canada Cow-Calf Producers Association

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **11**: 20-7, 39-41, 51-2
 - Exposé, **11**: 5-19

Ward, Max, Chairman and President, Wardair International Ltd.
Desire to compete with Air Canada, **13**: 23

Watson, Robert, District Agriculturalist, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*
Discussion, **1**: 39
Slide presentation, discussion, **1**: 11-8, 20-2, 25, 27-9

Weaver, G.M. (Mac), Director, Research Station, Agriculture Canada, Kentville, Nova Scotia
Co-operation with farmers, **1**: 63

Wellington County Cattlemen's Association
Brief, **16**: 27-9
Ontario Cattlemen's Association, supply management proposal, resolution of support, **16**: 28

Western Canada Cow-Calf Producers Association
Briefs, **10**: 6-15; **11**: 6-19
Formation and philosophy, **10**: 7-8; **11**: 6
Membership, **10**: 18-9
Policies
Crowsnest Pass freight rates, **10**: 14; **11**: 8
Government intervention in beef industry, **10**: 7-8, 13-4, 18, 19-20; **11**: 14; **13**: 62
Interest rates, **10**: 14-5
Metric conversion, **10**: 15
Stabilization, **11**: 40-1
Producer-controlled national agency, plan, **11**: 16-9, 25-6; **13**: 7

Western Quebec Feedlot Association
Brief, **15**: 39
Formation and membership, **15**: 38, 40
Policies
Stabilization, **15**: 40-1
Supply management and marketing program, **15**: 39, 40

Western Stock Growers' Association
Alternative marketing ... in Canada, analysis and criticism, **12**: 7-9
Annual meeting, 1947, **15**: 54
Beef industry
Assessment, **12**: 9, 12-3, 15-6
Recommendations, **12**: 10, 12
Brief, **12**: 7-11
Members, **12**: 11, 13, 14
Policies
Beef industry, government intervention, **12**: 10, 11, 14-5
Canada—U.S. trade, **12**: 13-4
Crowsnest Pass freight rates, **12**: 10

Wheat
Japanese market, **23**: 26
Ontario and eastern Canada, production, **24**: 50-1
Sales, check-off, use, **23**: 25-6, 28

Wheat Board
See
Canadian Wheat Board

Whelan, Hon. Eugene, Minister of Agriculture
Beef industry
Jest, **13**: 59

Thorlaksen, M. Ben, président, Alberta Cattle Feeders Association
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Discussion, **13**: 41-2
Exposé, **13**: 39-41

Tougher, M. Gary, président, Prairie-West Grain
Bill C-85, teneur
Discussion, **25**: 19-23
Exposé, **25**: 16-9

Tracy, M. Lawrence, Western Quebec Feedlot Association
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **15**: 39

Transport
Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs
Abolition
Appuyée, **12**: 10, 48
Coût, **10**: 34
Comité Gilson, recommandations, mise en vigueur, **23**: 19
Discussions, tensions, **23**: 18
Incidence sur l'industrie du bétail, **9**: 12, 46-7; **10**: 38; **13**: 43-4, 45-6, 60
Maintien, appui, **9**: 48; **10**: 14; **11**: 8, 29
Obstacle à l'accroissement de la production et de la commercialisation des produits agricoles de l'Ouest, **4**: 19; **23**: 19
Réforme, besoin, **23**: 19
Responsabilité, **12**: 50-1
Versement de la différence en moins aux producteurs, **4**: 14; **12**: 55-6
Politique, élaboration, **9**: 45
Tarifs réduits, **11**: 29
VIA Rail, réductions, **11**: 32-3
Vols entre Edmonton et Kamloops, **14**: 57

Tremblay, M. Jean-Marie, président, Fédération des producteurs de bovins du Québec
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
Discussion, **8**: 12-3, 15-6, 17-20, 22-3, 24-5, 26-30
Exposé, **8**: 6-7

Tudor Price, M. Richard, directeur du Marketing international, Commission canadienne du lait
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **5**: 16-8, 26

UPA
Voir
Union des producteurs agricoles

URSS
Voir
Union des républiques socialistes soviétiques

Union des producteurs agricoles (UPA)
Bill C-85
Mémoire, contenu, **26**: 6
Mémoire au Comité permanent des Communes sur l'Agriculture, citations, **26**: 6-9
Position, recommandations, démarches, **21**: 13; **26**: 6-19
Boeuf, formule de contingentement, position, **8**: 30

Whelan, Hon. Eugene, Minister of Agriculture—Cont'd**Beef industry—Cont'd**Letter to Canadian Cattlemen's Association, **15A**: 43Proposals, **13**: 59Questionnaire for producers, **15**: 56; **16**: 30-1**Bill C-85**Discussion, **27**: 9-25Statement, **27**: 6-9**Bill C-85, subject-matter**Discussion, **21**: 15-49Statement, **21**: 5-14**Bill C-88**Discussion, **18**: 9-20, 22-35Statement, **18**: 6-9**Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved***Discussion, **1**: 62-8Statement, **1**: 58-61**Marketing boards, defence, 15A: 22****Netting out clause, interpretation, 12: 52****Whitaker, John, Beef Farmer, Erickson, Manitoba****Examination of aspects of the Canadian livestock industry**Discussion, **9**: 32-5Statement, **9**: 30-2**White pea beans***Baked (The) Bean Story*, film, **22**: 15Barter system, **22**: 7-8, 10, 12, 17-8Canadian embassies, trade commissioners, co-operation, **22**: 7-10, 15Canagrex, role, **22**: 7-10, 12-3, 15-9, 21-3Competition, source, **22**: 7, 13-4, 18-9European Economic Community, common agriculture policy, **22**: 15-6Export market, customers, **22**: 7, 14, 26-7Government programs offered, **22**: 16-7Government-to-government trading, **22**: 26Growth period, advantage over other kinds of beans, **22**: 25-6Marketing, procedure, obstacles, **22**: 14, 20-3, 26-7Nutritive value, popularity, **22**: 11, 24-5Pea beans and navy beans, distinction, **22**: 17Price, competition, **22**: 7, 14, 19, 25Producers, rules and regulations, **22**: 21-2**Production**Canadian, provincial, **22**: 6, 10-1, 22Minnesota, North Dakota, Michigan, volume, **22**: 6-7, 18-9Ontario, volume, revenue, markets, **22**: 6-8, 10-2, 15-6, 18-9, 22-3, 26-7Total, world demand, surplus, **22**: 89-90Yellow-eyed beans or soldier beans, **22**: 11-2Provinces, concerns and worries, **22**: 10-1Research programs, federal and provincial, financing, **22**: 24Soil and weather conditions, **22**: 11, 25United Kingdom, consumption, **22**: 12, 15-6United States, agricultural attachés, **22**: 9, 15World demand, **22**: 7, 22**Whyte, Bruce, President, Livestock Markets Association of Canada****Examination of aspects of the Canadian livestock industry**Discussion, **14**: 52-7Statement, **14**: 47-52**Williams, C.M. (Red), Professor and Head, Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan****Evolution of ideas, 11: 55****Union des producteurs agricoles (UPA)—Suite**Membres, **26**: 12, 16Mémoire, **8**: 7-11**Politiques**Gestion du marché, programmes, **8**: 26Stabilisation de l'industrie du boeuf, **8**: 10-1, 23-4Rôle, activités, **26**: 17**Union des républiques socialistes soviétiques (URSS)**Production des aliments, difficultés, **13**: 51, 63Produits agricoles et alimentaires, exportations, **21**: 14**Union nationale des agriculteurs****Voir**

Syndicat national des cultivateurs

United Grain GrowersCéréales, Canagrex, motion, **21**: 24**Vaches-veaux, producteur****Voir**

Boeuf, industrie—Production—Éleveur-naisseur

van Donbersgoed, M. Elbert, directeur, recherche et politique, Christian Farmers' Federation of Ontario

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **16**: 52Exposé, **16**: 49-52**Van Heyst, M. Don, président, Manitoba Cattle Producers Association**

Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada

Discussion, **9**: 13-7Exposé, **9**: 7-13**Vénézuéla**Telidon, achat, **7**: 9-10**Viande, industrie**Activités, contrôle, **24**: 23**Exportations**Agriculture Canada, implication, **24**: 23Arabie saoudite, ventes, **24**: 29-30, 34Canada, engagements, réputation, **24**: 23Classement, programme, **24**: 23CEE, concurrence, **24**: 28-9, 32-4Marchés, accès, **24**: 28-32, 34-5Prix, problèmes, **24**: 30Statistiques, **24**: 25-6, 29-31Structure, procédure, efficacité, **24**: 23, 25-6, 32-3Système fédéral d'inspection de la viande, **24**: 23Ventes de gouvernement à gouvernement, **24**: 27-9, 31Rôle d'un Conseil national des producteurs de boeuf, **19**: 13-4**Volaille, industrie**Consommation, **2**: 7-8, 9Gestion de l'offre, programme, **17**: 45Transfert à un Conseil national des viandes, **15A**: 16

- Williams, C.M. (Red), Professor and Head, Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan—Cont'd**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **10**: 39-45
Statement, **10**: 30-9
- Williams, Hon. Guy, Senator(Richmond)**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Beef industry
Canadian dollar, impact, **15**: 29
Consumers, purchases, **14**: 10; **15**: 26-7
Costs, **14**: 36, 37
Imports, **14**: 14; **15**: 13
Inventory, **16**: 13
Legitimate farmers and moonlighters, **14**: 47
Quotas, **13**: 36; **14**: 22
Regrassification of pastures, **14**: 31
Subsidization of farms through outside employment, **13**: 10
Viable herd, **14**: 16
Costal fisheries, **14**: 53-4
Dairy industry, **5**: 12-3, 25-6
Egg industry, **14**: 24
Farms, purchase, **16**: 56
Kamloops, inaccessibility, **14**: 57
- Williams, S.B., former Deputy Minister of Agriculture**
Assistance to Committee, **19**: 4
Beef marketing systems, discussions, participation, **12**: 61
- Wilson, Stan, Chairman, Alberta Cattle Commission**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **12**: 26-31
Statement, **12**: 16-25
- Wilson, Vance, New Brunswick Hereford Association**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **17**: 22-3
Statement, **17**: 20-1
- Witnesses**
Viewpoints and occupations, possible relationship, **15**: 65
- Wobeser, Dennis, Hi-Gain Custom Feedlot**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry
Discussion, **13**: 16-9
Statement, **13**: 12-5
- Wolfe, Ron, President, Ontario Beef Exchange Limited**
Examination of aspects of the Canadian livestock industry, discussion, **7**: 32, 38-9, 41-54
- Wolff, Wolfgang, Report**
See
Crown Investments Review Commission
- Women**
Farm loans, **18**: 32
- Woodwards Farms**
See
Douglas Lake Cattle Company Ltd.
- Volaille, industrie—Suite**
Poulets à griller
Approvisionnement non maîtrisé, **13**: 13-4
Concentration de la production, **13**: 14
Producteurs, nombre et distribution, **13**: 14, 62
Poulets de qualité, importations et exportations, **14**: 39
Situation internationale, production, augmentation, **2**: 7-8
- Waddy, M. Percy, exploitant laitier, Salisbury, N.-B.**
Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, exposé, **17**: 44
- Wade, M. Jim, surveillant de District, région de Kent, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**
Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
Diapositives, présentation et discussion, **1**: 10, 17-20, 22-30
Discussion, **1**: 31-2, 34-43
- Ward, M. Max, président, Wardair International Ltd.**
Désir de faire concurrence avec Air Canada, **13**: 23
- Watson, M. Robert, responsable de District, région de Kent, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick**
Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
Diapositives, présentation et discussion, **1**: 11-8, 20-2, 25, 27-9
Discussion, **1**: 39
- Weaver, M. G.M. (Mac), directeur, Station de recherches, Agriculture Canada, Kentville, Nouvelle-Écosse**
Collaboration avec les agriculteurs, **1**: 63
- Wellington County Cattlemen's Association**
Mémoire, **16**: 27-9
Ontario Cattlemen's Association, plan de gestion de l'offre, résolution pour appuyer, **16**: 28
- Western Canada Cow-Calf Producers Association**
Création et philosophie, **10**: 7-8; **11**: 6
Membres, **10**: 18-9
Mémoires, **10**: 6-15; **11**: 6-19
Organisme national contrôlé par les producteurs, plan, **11**: 16-9, 25-6; **13**: 7
Politiques
Intervention gouvernementale dans l'industrie du boeuf, **10**: 7-8, 13-4, 18, 19-20; **11**: 14; **13**: 62
Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **10**: 14; **11**: 8
Stabilisation, **11**: 40-1
Système métrique, conversion, **10**: 15
Taux d'intérêt, **10**: 14-5
- Western Quebec Feedlot Association**
Formation et membres, **15**: 38, 40, 41
Mémoire, **15**: 39
Politiques
Gestion de l'offre et commercialisation, programmes, **15**: 39, 40
Stabilisation, **15**: 40-1
- Western Stock Growers' Association**
Boeuf, industrie
Évaluation, **12**: 9, 12-3, 15-6

Yurchak, Steve, President, Alberta Cattle Producers Association

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Discussion, **13**: 8-12
 - Statement, **13**: 7-8

Yuzyk, Hon. Paul, Senator (Fort Garry)

- Examination of aspects of the Canadian livestock industry
 - Beef industry, **17**: 9-10, 17, 24-5, 33-4, 36, 40-3
 - Dairy industry, **5**: 15-7
 - Kent County, N.B., **17**: 33
 - National Meat Authority, **17**: 30-1
 - New Brunswick Hereford Association, **17**: 21-2
 - Pork industry, **4**: 8-10
 - Procedure, **17**: 7
- Inquiry into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: *Kent County Can Be Saved*, **1**: 28-9, 49, 50-1

See following pages for lists of appendices and witnesses.

Western Stock Growers' Association—Suite

- Boeuf, industrie—*Suite*
 - Recommandations, **12**: 10, 12
- Membres, **12**: 11, 13, 14
- Mémoire, **12**: 7-11
- Politiques
 - Boeuf, industrie, intervention gouvernementale, **12**: 10, 11, 14-5
 - Commerce, Canada—États-Unis, **12**: 13-4
 - Pas-du-Nid-de-Corbeau, tarifs, **12**: 10
- Programmes de mise en marché ... au Canada*, analyse et critiques, **12**: 7-9
- Réunion annuelle, 1947; **15**: 54

Whelan, honorable Eugene, ministre de l'Agriculture

- Bill C-85
 - Discussion, **27**: 9-15
 - Exposé, **27**: 6-9
- Bill C-85, teneur
 - Discussion, **21**: 15-49
 - Exposé, **21**: 5-14
- Bill C-88
 - Discussion, **18**: 9-20, 22-35
 - Exposé, **18**: 6-9
- Boeuf, industrie
 - Blague, **13**: 59
 - Lettre adressée à l'Association canadienne des éleveurs de bétail, **15A**: 43
 - Propositions, **15**: 59
 - Questionnaire à l'intention des éleveurs, **15**: 56; **16**: 30-1
- Disposition d'annulation, interprétation, **12**: 52
- Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*
 - Discussion, **1**: 62-8
 - Exposé, **1**: 58-61
- Offices de commercialisation, défense, **15A**: 22

Whitaker, M. John, éleveur, Erickson, Manitoba

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **9**: 32-5
 - Exposé, **9**: 30-2

Whyte, M. Bruce, président, Livestock Markets Association of Canada

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **14**: 52-7
 - Exposé, **14**: 47-52

Williams, M. C.M. (Red), professeur et chef du département, Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Discussion, **10**: 39-45
 - Exposé, **10**: 30-9
- Évolution des idées, **11**: 55

Williams, honorable Guy, sénateur (Richmond)

- Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 - Boeuf, industrie
 - Consommateurs, achats, **14**: 10; **15**: 26-7
 - Contingents, **13**: 36; **14**: 22
 - Coûts, **14**: 36, 37
 - Dollar canadien, incidence, **15**: 29
 - Éleveurs de plein droit et gens qui cumulent deux emplois, **14**: 47
 - Importations, **14**: 14; **15**: 13

- Williams, honorable Guy, sénateur (Richmond)—*Suite***
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 —*Suite*
 Boeuf, industrie—*Suite*
 Inventaire, **16**: 13
 Rétablissement des pâturages, **14**: 31
 Subvention des fermes par le travail extérieur, **13**: 10
 Troupeau rentable, **14**: 16
 Fermes, achat, **16**: 56
 Kamloops, ville à accès difficile, **14**: 57
 Lait, industrie, **5**: 12-3, 25-6
 Oeufs, industrie, **14**: 24
 Pêcheries côtières, **14**: 53-4
- Williams, M. S.B., ancien sous-ministre de l'Agriculture**
 Aide au Comité, **19**: 4
 Commercialisation du boeuf, systèmes, participation aux discussions, **12**: 61
- Wilson, M. Stan, président, Alberta Cattle Commission**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **12**: 26-31
 Exposé, **12**: 16-25
- Wilson, M. Vance, New Brunswick Hereford Association**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **17**: 22-3
 Exposé, **17**: 20-1
- Wobeser, M. Dennis, Hi-Gain Custom Feedlot**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **13**: 16-9
 Exposé, **13**: 12-5
- Wolfe, M. Ron, président, Ontario Beef Exchange Limited**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada, discussion, **7**: 32, 38-9, 41-54
- Wolff, Wolfgang, rapport**
Voir
 Commission d'examen des investissements de la Couronne
- Woodwards Farms**
Voir
 Douglas Lake Cattle Company Ltd.
- Yurchak, M. Steve, président, Alberta Cattle Producers Association**
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Discussion, **13**: 8-12
 Exposé, **13**: 7-8
- Yuzyk, honorable Paul, sénateur (Fort Garry)**
 Enquête sur l'application des recommandations du rapport intitulé: *Sauvons le Comté de Kent*, **1**: 28-9, 49, 50-1
 Étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada
 Boeuf, industrie, **17**: 9-10, 17, 24-5, 33-4, 36, 40-3
 Conseil national des viandes, **17**: 30-1
 Kent, comté, N.-B., **17**: 33
 Lait, industrie, **5**: 15-7
 New Brunswick Hereford Association, **17**: 21-2
 Porc, industrie, **4**: 8-10
 Procédure, **17**: 7
- Voir* sur pages suivantes listes d'appendices et de témoins.

Appendices

- A-1 to A-4 — Kent County agriculture production 1976-1980 and 1982 projection, **1A**: 1-2
- A-5 — Highlights of development activities Kent region 1976 to 1980, **1A**: 3
 - Statement to Standing Senate Committee on Agriculture by Canadian Dairy Commission, **5A**: 1-14
- A-6 — Projections to 1985 «development activities Kent region», **1A**: 3
- A-7 — Summary: general development agreement sub agreement Kent County Pilot Project: analysis funding, budgets & expenditures as at March 31, 1980, **1A**: 3
- A-8 to A-11 — G.D.A. sub agreement Kent County Pilot Project: analysis funding, budgets & expenditures as at March 31, 1980, **1A**: 4-7
- A-12 — Kent auxiliary agreement: budget 1980-81, **1A**: 8
- 15-A — National Farmers Union, Submission to the Standing Senate Committee on Agriculture, Ottawa, Ontario, December 9, 1981, **15A**: 1-18
- 15-B — Canadian Meat Council, Submission to the Standing Senate Committee on Agriculture on the report *Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada*, December 9, 1981, **15A**: 19-35
- 15-C — Canadian Cattlemen's Association, submission to the Senate Standing Committee on Agriculture, December 9, 1981, **15A**: 36-44
- 16-A — Report of Marketing Study Committee on Supply Management for Beef Cattle, **16A**: 1-24
- 16-B — Minority Report by Members of the OCEA Marketing Study Committee, Implications of, and Alternatives to Supply Management, **16A**: 25-33
- 16-C — Minority Report by Members of the OCA Marketing Study Committee, Advantages of Supply Management, Report by Dan Pope and John Brubacher, **16A**: 34-8

Witnesses

- Ackert, Clarence, Second Vice-President, Bruce County Cattlemen's Association
- Acton, Robert, Acton Dale Farms Ltd.
- Adams, D.M., General Manager, Canadian Meat Council
- Adams, George, Huron County Cattlemen's Association
- Allison, H., British Columbia Cattlemen's Association
- Amie, M., Farmer, Woodlands, Manitoba
- Andrew, Tim, Assistant Deputy Minister, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Archer, Robert, Senior Analyst, Program Analysis and Liaison Division, Headquarters, Regional Economic Expansion Department
- Armitage, Ron, Western Quebec Feedlot Association
- Babey, Paul, Vice-Chairman, Farm Credit Corporation Canada
- Bakker, A., President, Wellington County Cattlemen's Association
- Barker, Wendy, President, Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch
- Barrie, Ralph, President, Ontario Federation of Agriculture
- Beckner, Cliff, Farmer
- Bennett, Ronald, Beef Producer, R.R. No. 1, Goarie, Ontario
- Berg, Stan, Androssan, Alberta
- Beswick, A.H., Director and Past President, Canadian Meat Council
- Bienvenue, Jean, General Director, Salaison Olympia Ltd., Vice-President, Canadian Meat Council
- Bisanz, Christine, Director, Association Policy and Activities, Consumers' Association of Canada

Appendices

- A-1 à A-4 — Production agricole du comté de Kent 1976-1980 et prévisions pour 1982, **1A**: 9-10
- A-5 — Points saillants des activités de développement, région de Kent, 1976 à 1980, **1A**: 11
 - Déclaration faite au Comité sénatorial permanent de l'Agriculture par la Commission canadienne du lait, **5A**: 1-14
- A-6 — Prévisions pour 1985, «activités de développement, région de Kent», **1A**: 11
- A-7 — Résumé: entente auxiliaire relative au comté de Kent dans le cadre de l'ECD: analyse du financement, des budgets et des dépenses au 31 mars 1980, **1A**: 11
- A-8 — A-11 — Entente auxiliaire relative au projet-pilote du comté de Kent, dans le cadre de l'ECD: analyse du financement, des budgets et des dépenses au 31 mars 1980, **1A**: 12-5
- A-12 — Entente auxiliaire de Kent: budget 1980-81, **1A**: 16
- 15-A — Mémoire présenté par le Syndicat national des cultivateurs au Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, Ottawa (Ontario), le 9 décembre 1981, **15A**: 1-18
- 15-B — Conseil des viandes du Canada, Mémoire présenté au Comité sénatorial permanent de l'Agriculture relativement aux Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada, le 9 décembre 1981, **15A**: 19-35
- 15-C — Association canadienne des éleveurs de bétail, «mémoire présenté au» Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, le 9 décembre 1981, **15A**: 36-44
- 16-A — Rapport du Comité d'étude de la mise en marché sur la gestion de l'offre de bovins, **16A**: 1-24
- 16-B — Rapport minoritaire des membres du Comité d'étude de la mise en marché de l'OCA, implications de la gestion de l'offre et solutions de remplacement, **16A**: 25-33
- 16-C — Rapport minoritaire des membres du Comité d'étude de la mise en marché de l'OCA, avantages de la gestion de l'offre par Dan Pope et John Brubacher, **16A**: 34-8

Témoins

- Ackert, M. Clarence, deuxième vice-président, Bruce County Cattlemen's Association
- Acton, M. Robert, Acton Dale Farms Ltd.
- Adams, M. D.M., directeur général, Conseil des viandes du Canada
- Adams, M. George, Huron County Cattlemen's Association
- Allison, M. H., British Columbia Cattlemen's Association
- Amie, M. M., agriculteur, Woodlands, Manitoba
- Andrew, M. Tim, sous-ministre adjoint, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Archer, M. Robert, analyste principal, Division de l'analyse et de la liaison des programmes, Bureau central, ministère de l'Expansion économique régionale
- Armitage, M. Ron, Western Quebec Feedlot Association
- Babey, M. Paul, vice-président, Société du crédit agricole Canada
- Bakker, M. A., président, Wellington County Cattlemen's Association
- Barker, Mme Wendy, présidente, Association des consommateurs du Canada, section Manitoba
- Barrie, M. Ralph, président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario
- Beckner, M. Cliff, fermier
- Bennett, M. Ronald, éleveur, R.R. n° 1, Goarie, Ontario
- Berg, M. Stan, Androssan, Alberta
- Beswick, M. A.H., directeur et ancien président, Conseil des viandes du Canada
- Bienvenue, M. Jean, directeur général, Salaison Olympia Ltée; vice-président, Conseil des viandes du Canada

Witnesses—Cont'd

- Blair, Doug, Nicola Ranch Ltd.
- Blais, Hon. Jean-Jacques, Minister of Supply and Services and Receiver General
- Blazowski, H., Secretary and Manager, British Columbia Cattlemen's Association
- Bolger, Lorne, Bolger Farms Ltd.
- Boswell, A.M., Chief, Livestock Section, Agriculture Canada
- Boyd, Jim, President, Canadian Cattlemen's Association
- Broadwell, Charles E., Manager, Ontario Bean Producers' Marketing Board
- Brownstone, Simon, Timber River Farm
- Brubacher, John, Chairman, Sub-Committee for the Report on Supply Management, Ontario Cattlemen's Association and Member, Ontario Cattlemen's Action Group
- Burns, Tom M., President, Canadian Export Association
- Butterfield, Tom
- Cabak, Russell, Cow-calf Operator, Alonsa, Manitoba
- Cail, Leslie, President, Kent County Cattle Producers Association
- Campbell, James, Branch Manager, Infomart, Ottawa, Ontario
- Campbell, L.M., Secretary-Treasurer, Canadian Meat Council
- Carney, Des, Vice-Chairman, Alberta Cattle Commission
- Chase, Ron, Canadian and Alberta Simmental Associations
- Chiasson, Gilles, Director General for New Brunswick, Regional Economic Expansion Department
- Choquette, Gilles, Chairman, Canadian Dairy Commission
- Chorney, Richard E., Farmer
- Chown, Alton, Cow-calf Producer
- Chutter, David, Rancher, Nicola Valley
- Clifford, Larry, Executive Member (Manitoba), Canadian Cattlemen's Association
- Cohen, Andrew, Director General, Consumers' Association of Canada
- Colter, Edwin, Beef, Hog and Sheep Producer
- Cressman, Douglas, Director, Market Development Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Cropp, Louis J., Farmer
- Crossman, Harold, Acting Chairman, Canadian Egg Marketing Agency
- Cubitt, Garth
- Dann, Harvey, Parkdale Farms Ltd.
- Daunt, Joseph, Jr., R.R. N. 1, Listowel, Ontario
- Davies, Richard, Lloydminster
- De Bané, Hon. Pierre, Minister of Regional Economic Expansion
- Demaiter, Gerard, Director, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Diamond, Shel, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange
- Dittburner, Gordon, President, Western Quebec Feedlot Association
- Dixon, Alan
- Dobson, Bob, Director, Renfrew County Cattlemen's Association
- Dosch, Gerald, Cow-calf Rancher
- Easter, Wayne, Vice-President, National Farmers Union
- Edwards, Fred, Cow-calf Operator, Alonsa, Manitoba
- Epp, Peter, Chairman, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
- Flatten, Glenn, President, Canadian Federation of Agriculture
- Floritto, Ron, Past Director, Canadian Egg Marketing Agency and British Columbia Egg Marketing Board
- Forbes, Wayne, Farmer
- Friesen, Joan, Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch
- Fuchs, Myles E., Farmer
- Futter, Eike, Beef and Turkey Producer

Témoins—Suite

- Bisanz, Mme Christine, directeur, Politiques et activités de l'Association, Association des consommateurs du Canada
- Blair, M. Doug, Nicola Ranch Ltd.
- Blais, honorable Jean-Jacques, ministre des Approvisionnements et Services et Receveur général
- Blazowski, M. H., secrétaire et directeur, British Columbia Cattlemen's Association
- Bolger, M. Lorne, Bolger Farms Ltd.
- Boswell, M. A.M., chef, Section des bestiaux, Agriculture Canada
- Boyd, M. Jim, président, Association canadienne des éleveurs de bétail
- Broadwell, M. Charles E., gérant, Ontario Bean Producers' Marketing Board
- Brownstone, M. Simon, Timber River Farm
- Brubacher, M. John, président, Sous-comité pour le rapport sur la gestion de l'offre, Ontario Cattlemen's Association; membre, Ontario Cattlemen's Action Group
- Burns, M. Tom M., président, Association canadienne d'exportation
- Butterfield, M. Tom
- Cabak, M. Russell, éleveur-naisseur, Alonsa, Manitoba
- Cail, M. Leslie, président, Kent County Cattle Producers Association
- Campbell, M. James, directeur de division, Infomart, Ottawa, Ontario
- Campbell, M. L.M., secrétaire-trésorier, Conseil des viandes du Canada
- Carney, M. Des, vice-président, Alberta Cattle Commission
- Chase, M. Ron, Canadian and Alberta Simmental Associations
- Chiasson, M. Gilles, directeur général pour le Nouveau-Brunswick, ministère de l'Expansion économique régionale
- Choquette, M. Gilles, président, Commission canadienne du lait
- Chorney, M. Richard E., agriculteur
- Chown, M. Alton, éleveur-naisseur
- Chutter, M. David, éleveur, Nicola Valley
- Clifford, M. Larry, membre de l'exécutif (Manitoba), Association canadienne des éleveurs de bétail
- Cohen, M. Andrew, directeur général, Association des consommateurs du Canada
- Colter, M. Edwin, producteur de boeuf, de porc et de mouton
- Cressman, M. Douglas, directeur, Division du marketing, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Cropp, M. Louis J., agriculteur
- Crossman, M. Harold, président suppléant, Office canadien de commercialisation des oeufs
- Cubitt, M. Garth
- Dann, M. Harvey, Parkdale Farms Ltd.
- Daunt, M. Joseph, fils, R.R. n° 1, Listowel, Ontario
- Davies, M. Richard, Lloydminster
- De Bané, honorable Pierre, ministre de l'Expansion économique régionale
- Demaiter, M. Gerard, directeur, Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Diamond, M. Shel, membre, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange
- Dittburner, M. Gordon, président, Western Quebec Feedlot Association
- Dixon, M. Alan
- Dobson, M. Bob, directeur, Renfrew County Cattlemen's Association
- Dosch, M. Gerald, éleveur-naisseur
- Easter, M. Wayne, vice-président, Syndicat national des cultivateurs
- Edwards, M. Fred, éleveur-naisseur, Alonsa, Manitoba

Witnesses—Cont'd

- Gabruch, Joseph, President, Highgate Ranching Company
- Galenzoski, Lloyd, Chief, Loan Development Division, Farm Credit Corporation Canada
- Gardner, Joe, Manager, Douglas Lake Cattle Company Ltd.
- Gowan, Ralph, Farmer
- Gowland, Ward
- Grace, Hugh A., Farmer
- Gracey, Charles, Secretary/Manager, Canadian Cattlemen's Association
- Griffith, Brian, Ontario Cattlemen's Action Group
- Guichon, Lawrence J.G., Manager, Gerard Guichon Ranch Limited
- Haney, Harold, Chairman, Market Development Committee, Alberta Cattle Commission
- Hargrave, Bert, M.P.(Medicine Hat)
- Harkness, Jim, Secretary-Treasurer, Ontario Cattlemen's Action Group
- Harrison, Darlene, President, Local 630, National Farmers Union
- Harrison, Fred, National Farmers Union
- Harrison, Robert W., President, Montreal Board of Trade
- Hedley, Graham, Manager, Ontario Cattlemen's Association
- Heidecher, Brian, Director (Alberta), Canadian Cattlemen's Association
- Heller, Wayne, Cow-calf operator
- Hoffman, Garry P., Farmer
- Hollingshead, G., Director, Lending Operations, Farm Credit Corporation Canada
- Hozak, Danny, Silverbirch Farm
- Hurlburt, Ken, Founder, Macleod Auction Market
- Jarvis, E.
- Jocius, Ginty, General Manager, Ontario Beef Exchange Limited
- Johnson, Frank, Director, Livestock and Poultry Branch, New Brunswick Department of Agriculture
- Jones, Gary, First Vice-President, Canadian Cattlemen's Association
- Katzman, Ralph, Legislative Secretary to the Deputy Premier and Minister of Agriculture, Province of Saskatchewan
- Kaumeyer, G.E., President, L.K. Resources Ltd.
- Keizer, Elliott, Executive Director, Marketing Branch, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Keller, Charles, Squam Bay Livestock Association
- Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Laberge, Robert, Cow-calf Producer, Quebec
- Lank, Gordon, Beef Producer, Prince Edward Island
- Lask, Gus, President, Ontario Cattlemen's Association
- Leathong, J.A., Secretary, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Lemay, André, Coopérative fédérée du Québec; Marketing Director, Union des producteurs agricoles
- Leps, Bruno, Project Manager, Grassroots, Infomart, Winnipeg, Manitoba
- Ling, Alan, National Farmers Union (Region 1)
- Lockwood, Frank, President, Saskatchewan Cattle Feeders Association
- Losier, Denis, Development Officer, Development and Analysis Division, Fredericton, Regional Economic Expansion Department
- Lucas, Stan, Chief, Financial Administration, Farm Credit Corporation Canada
- Lynch-Staunton, Hugh, President, Western Stock Growers' Association
- Macdonnell, Garry, Provincial Director, Renfrew County Cattlemen's Association

Témoins—Suite

- Epp, M. Peter, président, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
- Flaten, M. Glenn, président, Fédération canadienne de l'agriculture
- Floritto, M. Ron, ancien directeur, Office canadien de commercialisation des oeufs et British Columbia Egg Marketing Board
- Forbes, M. Wayne, agriculteur
- Friesen, Mme Joan, Association des consommateurs du Canada, section Manitoba
- Fuchs, M. Myles E., cultivateur
- Futter, M. Eike, producteur de boeuf et de dinde
- Gabruch, M. Joseph, président, Highgate Ranching Company
- Galenzoski, M. Lloyd, chef, Élaboration des prêts, Société du crédit agricole Canada
- Gardner, M. Joe, directeur, Douglas Lake Cattle Company Ltd.
- Gowan, M. Ralph, cultivateur
- Gowland, M. Ward
- Grace, M. Hugh A., éleveur
- Gracey, M. Charles, secrétaire/directeur, Association canadienne des éleveurs de bétail
- Griffith, M. Brian, Ontario Cattlemen's Action Group
- Guichon, M. Lawrence J.G., directeur, Gerard Guichon Ranch Limited
- Haney, M. Harry, président, Market Development Committee, Alberta Cattle Commission
- Hargrave, M. Bert, député (Medicine Hat)
- Harkness, M. Jim, secrétaire-trésorier, Ontario Cattlemen's Action Group
- Harrison, Mme Darlene, présidente, section 630, Syndicat national des cultivateurs
- Harrison, M. Fred, Syndicat national des cultivateurs
- Harrison, M. Robert W., président, Chambre de commerce de Montréal
- Hedley, M. Graham, directeur, Ontario Cattlemen's Association
- Heidecher, M. Brian, directeur (Alberta), Association canadienne des éleveurs de bétail
- Heller, Wayne, éleveur-naisseur
- Hoffman, M. Garry P., cultivateur
- Hollingshead, M. G., directeur des opérations de prêt, Société du crédit agricole Canada
- Hozak, M. Danny, Silverbirch Farm
- Hurlburt, M. Ken, fondateur, Macleod Auction Market
- Jarvis, M. E., Alberta Cattle Feeders Association
- Jocius, M. Ginty, directeur général, Ontario Beef Exchange Limited
- Johnson, M. Frank, directeur, Direction du bétail et de la volaille, ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick
- Jones, M. Gary, vice-président, Association canadienne des éleveurs de bétail
- Katzman, M. Ralph, secrétaire parlementaire du ministre de l'Agriculture, Province de la Saskatchewan
- Kaumeyer, M. G.E., président, L.K. Resources Ltd.
- Keizer, M. Elliott, directeur exécutif, Direction de la commercialisation, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Keller, M. Charles, Squam Bay Livestock Association
- Kirk, M. David, secrétaire général, Fédération canadienne de l'agriculture
- Laberge, M. Robert, producteur de vaches-veaux, Québec
- Lank, M. Gordon, producteur de boeuf, Ile-du-Prince-Édouard
- Lask, M. Gus, président, Ontario Cattlemen's Association
- Leathong, M. J.A., secrétaire, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Lemay, M. André, Coopérative fédérée du Québec; directeur de la mise en marché, Union des producteurs agricoles

Witnesses—Cont'd

- McFarline, Les, Middlesex County Cattlemen's Association
- MacGregor, Mary, President, Kamloops Stockmen's Association
- McGregor, Otis, Secretary-Manager, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
- McLaughlin, Sylvestre, Community Improvement Corporation, Province of New Brunswick
- Mann, W.G., Comptroller-Treasurer, Farm Credit Corporation Canada
- Mayer, Charles, M.P. (Portage-Marquette)
- Mehr, Barry, Assistant Deputy Minister, Alberta Agriculture
- Mervyn, Douglas, Cattle Rancher, Caribou
- Million, George, Meadow Lake Local, Saskatchewan Stock Growers Association
- Mills, Christopher, General Manager, Alberta Cattle Commission
- Modderman, Jules, Chief, Loan Administration Division, Farm Credit Corporation Canada
- Mohr, Erwin, Secretary, Western Quebec Feedlot Association
- Moriarty, Gerald, Farmer, Kamsack, Saskatchewan
- Olson, Jack, Olson's Feedlot
- Pahara, John, Lethbridge, Alberta
- Palmer, Roy N., Farmer
- Parke, Alan A., Bonaparte Ranch
- Parke, Gordon, Bonaparte Ranch
- Paulgaard, Purves, Rancher
- Peter, Loran, President, Bruce County Cattlemen's Association
- Peters, Lyle M., Farmer
- Platt, Gordon, Maritime Farmers Council
- Pope, Dan, Chairman, Ontario Cattlemen's Action Group
- Price, Stan, Chairman, Alberta Pork Producers Marketing Board
- Proulx, Jacques, President, Fédération régionale de Sherbrooke, Union des producteurs agricoles
- Proven, Randy, Farmer
- Pugh, Gordon, Commodity Market Analysis Division, Agriculture Canada
- Rampton, Art, Dairy Farmer, Dauphin, Manitoba
- Rattai, Richard, Dairy Farmer
- Raytrowsky, Ted, Chairman, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Rempel, Henry, Farmer
- Richardson, David, Member, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange
- Riley, Tony, Canadian Independent Agriculture Producers
- Roberts, E.J., Executive Vice-President, Canada Packers Inc.
- Roytenberg, Max, General Manager, Canadian Egg Marketing Agency
- Russell, Keith, Secretary, Maritime Farmers Council
- St. Thomas, Francine
- Scalabrini, Yvon, President, Fédération des producteurs de porcs du Québec, Union des producteurs agricoles
- Schorr, David, President, Alberta Livestock Dealers Association
- Schousboe, Peter, Director of Extension, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Sears, J.W., Farmer
- Sedgwick, W.H., Beef Producer
- Shaver, Donald McQueen, Jr., R.R. No 1, Newton, Ontario
- Sigurdson, Kenneth, Director, National Farmers Union, District 7
- Simpson, Ron, President, Palliser Wheat Growers' Association
- Smirle, John C., Director, Applications Development, Telidon Program, Communications Canada
- Smith, Dale, Farmer, Snowflake, Manitoba
- Snow, George S., Farmer
- South, Alan, Chairman, Ontario Bean Producers' Marketing Board

Témoins—Suite

- Leps, M. Bruno, directeur de projet, Grassroots, Infomart, Winnipeg, Manitoba
- Ling, M. Alan, Syndicat national des cultivateurs (Région 1)
- Lockwood, M. Frank, président, Saskatchewan Cattle Feeders Association
- Losier, M. Denis, agent de développement, Division du développement et des analyses, ministère de l'Expansion économique régionale, Fredericton
- Lucas, M. Stan, chef, Administration financière, Société du crédit agricole Canada
- Lynch-Staunton, M. Hugh, président, Western Stock Growers' Association
- Macdonnell, M. Garry, directeur provincial, Renfrew County Cattlemen's Association
- McFarline, M. Les, Middlesex County Cattlemen's Association
- MacGregor, Mme Mary, présidente, Kamloops Stockmen's Association
- McGregor, M. Otis, secrétaire-gérant, The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
- McLaughlin, M. Sylvestre, Community Improvement Corporation, province du Nouveau Brunswick
- Mann, M. W.G., contrôleur-trésorier, Société du crédit agricole Canada
- Mayer, M. Charles, député (Portage-Marquette)
- Mehr, M. Barry, sous-ministre adjoint de l'agriculture, Alberta
- Mervyn, M. Douglas, éleveur, Caribou
- Million, M. George, Section Meadow Lake, Saskatchewan Stock Growers Association
- Mills, M. Christopher, directeur général, Alberta Cattle Commission
- Modderman, M. Jules, chef, Administration des prêts, Société du crédit agricole Canada
- Mohr, M. Erwin, secrétaire, Western Quebec Feedlot Association
- Moriarty, M. Gerald, exploitant agricole, Kamsack, Saskatchewan
- Olson, M. Jack, Olson's Feedlot
- Pahara, M. John, Lethbridge, Alberta
- Palmer, M. Roy N., cultivateur
- Parke, M. Alan A., Bonaparte Ranch
- Parke, M. Gordon, Bonaparte Ranch
- Paulgaard, M. Purves, éleveur
- Peter, M. Loran, président, Bruce County Cattlemen's Association
- Peters, M. Lyle M., agriculteur
- Platt, M. Gordon, Maritime Farmers Council
- Pope, M. Dan, président, Ontario Cattlemen's Action Group
- Price, M. Stan, président, Alberta Pork Producers Marketing Board
- Proulx, M. Jacques, président, Fédération régionale de Sherbrooke, Union des producteurs agricoles
- Proven, M. Randy, cultivateur
- Pugh, M. Gordon, Division de l'analyse des marchés des produits primaires, Agriculture Canada
- Rampton, M. Art, producteur laitier, Dauphin, Manitoba
- Rattai, M. Richard, producteur laitier
- Raytrowsky, M. Ted, président, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board
- Rempel, M. Henry, agriculteur
- Richardson, M. David, membre, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange
- Riley, M. Tony, Canadian Independent Agriculture Producers
- Roberts, M. E.J., vice-président administratif, Canada Packers Inc.
- Roytenberg, M. Max, directeur général, Office canadien de commercialisation des oeufs

Witnesses—Cont'd

- Stalwick, Jim, Director, Western Canada Cow-Calf Producers Association
- Stephenson, Don, Cow-calf Rancher
- Stewart, Ward, Retired
- Storey, J.A., Secretary, Saskatchewan Cattle Feeders Association
- Strain, Ted, President, National Farmers Union
- Swartz, Clifford, Chairman, Canagrex Subcommittee, Shippers' and Exporters' Association of the Winnipeg Commodity Exchange
- Tait, Fred, Farmer
- Taylor, Gregory
- Tebbutt, Nel, National Farmers Union (Region 3)
- Teichroeb, Lou, Chairman, Beef Committee, Canadian Meat Council
- Terfloth, B.H., President, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.
- Thiesson, Stuart, Executive Secretary, National Farmers Union
- Thordarson, Evans, President, Western Canada Cow-Calf Producers Association
- Thorlakson, Ben, President, Alberta Cattle Feeders Association
- Tougher, Gary, President, Prairie-West Grain
- Tracy, Lawrence, Western Quebec Feedlot Association
- Tremblay, Jean-Marie, President, Fédération des producteurs de bovins du Québec
- Tudor Price, Richard, International Marketing Director, Canadian Dairy Commission
- van Donbersgoed, Elbert, Director, Research and Policy, Christian Farmers' Federation of Ontario
- Van Heyst, Don, President, Manitoba Cattle Producers Association
- Waddy, Percy, Dairy farmer, Salisbury, N.B.
- Wade, Jim, District Extension Supervisor, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Watson, Robert, District Agriculturalist, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick
- Whelan, Hon. Eugene, Minister of Agriculture
- Whitaker, John, Beef Farmer, Erickson, Manitoba
- Whyte, Bruce, President, Livestock Markets Association of Canada
- Williams, C.M. (Red), Professor and Head, Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan
- Wilson, Stan, Chairman, Alberta Cattle Commission
- Wilson, Vance, New Brunswick Hereford Association
- Wobeser, Dennis, Hi-Gain Custom Feedlot
- Wolfe, Ron, President, Ontario Beef Exchange Limited
- Yurchak, Steve, President, Alberta Cattle Producers Association

For Pagination, see Index by alphabetical order.

Témoins—Suite

- Russell, M. Keith, secrétaire, Maritime Farmers Council
- St. Thomas, Mlle Francine
- Scalabrini, M. Yvon, président, Fédération des producteurs de porc du Québec, Union des producteurs agricoles
- Schorr, M. David, président, Alberta Livestock Dealers Association
- Schousboe, M. Peter, directeur de l'Extension, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Sears, M. J.W., éleveur
- Sedgwick, M. W.H., éleveur
- Shaver, Donald McQueen, fils, R.R. N^o 1, Newton, Ontario
- Sigurdson, M. Kenneth, directeur, Syndicat national des cultivateurs, district 7
- Simpson, M. Ron, président, Palliser Wheat Growers' Association
- Smirle, M. John C., directeur, Développement des demandes, programme Telidon, Communications Canada
- Smith, M. Dale, agriculteur, Snowflake, Manitoba
- Snow, M. George S., exploitant agricole
- South, M. Alan, président, Ontario Bean Producers' Marketing Board
- Stalwick, M. Jim, directeur, Western Canada Cow-Calf Producers Association
- Stephenson, M. Dan, éleveur-naisseur
- Stewart, M. Ward, retraité
- Storey, M. J.A., secrétaire, Saskatchewan Cattle Feeders Association
- Strain, M. Ted, président, Syndicat national des cultivateurs
- Swartz, M. Clifford, président, sous-comité de la société Canagrex, Association des expéditeurs et des exportateurs du Winnipeg Commodity Exchange
- Tait, M. Fred, agriculteur
- Taylor, M. Gregory
- Tebbutt, M. Nel, Syndicat national des cultivateurs (Région 3)
- Teichroeb, M. Lou, président, Comité du boeuf, Conseil des viandes du Canada
- Terfloth, M. B.H., président, Terfloth, B. & Co. (Canada) Ltd.
- Thiesson, M., Stuart, secrétaire exécutif, Syndicat national des cultivateurs
- Thordarson, M. Evans, président, Western Canada Cow-Calf Producers Association
- Thorlaksen, M. Ben, président, Alberta Cattle Feeders Association
- Tougher, M. Gary, président, Prairie-West Grain
- Tracy, M. Lawrence, Western Quebec Feedlot Association
- Tremblay, M. Jean-Marie, président, Fédération des producteurs de bovins du Québec
- Tudor Price, M. Richard, directeur du Marketing international, Commission canadienne du lait
- van Donbersgoed, M. Elbert, directeur, recherche et politique, Christian Farmers' Federation of Ontario
- Van Heyst, M. Don, président, Manitoba Cattle Producers Association
- Waddy, M. Percy, exploitant laitier, Salisbury, N.-B.
- Wade, M. Jim, surveillant de District, région de Kent, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Watson, M. Robert, responsable de District, région de Kent, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick
- Whelan, honorable Eugene, ministre de l'Agriculture
- Whitaker, M. John, éleveur, Erickson, Manitoba
- Whyte, M. Bruce, président, Livestock Markets Association of Canada

Témoins—Suite

- Williams, M. C.M. (Red), professeur et chef du département,
Department of Animal and Poultry Science, University of Sas-
katchewan
- Wilson, M. Stan, président, Alberta Cattle Commission
- Wilson, M. Vance, New Brunswick Hereford Association
- Wobeser, M. Dennis, Hi-Gain Custom Feedlot
- Wolfe, M. Ron, président, Ontario Beef Exchange Limited
- Yurchak, M. Steve, président, Alberta Cattle Producers Associa-
tion

Pour pagination, *voir* Index par ordre alphabétique



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

181

JUL 2 1987

